

听富翁讲故事

古巴比伦首富的七大致富法则
THE RICHEST MAN IN BABYLON

[美]乔治·克拉森 / 著

- 让你的空钱包装满黄金
- 控制自己的支出
- 用现有的钱赚得更多的钱
- 提防财物损失
- 在自己的住宅上投资
- 为将来的收入作好打算
- 增进你赚钱的能力
- 至少将收入的1/10储蓄起来
- 让金钱成为你忠实的奴仆
- 遵从聪明的投资人的忠告
- 不要在自己不熟悉的行业投资
- 不要贪图不义之财，不要滥用金钱

中国言实出版社

古巴比伦首富 的致富法则

本书是一本以巴比伦历史文明为背景，讲述如何获得财富，如何保有财富的经典之作，西方许多著名成功人士对此书十分推崇。全书以一位巴比伦首富讲故事的方式，阐述了获取财富的五大原理，以及保住自己财富的七大法则，这些都是现代人理财的金科玉律：让你的空钱包装满黄金；控制自己的支出；用现有的钱赚得更多的钱；提防财物损失；在自己的住宅上投资；为将来的收入作好打算；增进你赚钱的能力；至少将收入的1/10储蓄起来；让金钱成为你忠实的奴仆……

责任编辑：张 青
责任校对：任淑敏
封面设计：达 人

ISBN 7-80128-703-7



9 787801 287038 >



ISBN 7-80128-703-7
B·63 定价：180.00元(全18册)

本册定价 10.00 元

听富翁讲故事

古巴比伦首富的七大致富法则

[美]乔治·克拉森◎著
刘 双◎译



**THE RICHEST
MAN IN
BABYLON**

中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

听富翁讲故事/[美]克拉森著;刘双译.

—北京:中国言实出版社,2005.9

(袖珍励志馆)

ISBN 7-80128-703-7

I. 听…

II. ①克… ②刘…

III. 商业经营—通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 080561 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦
5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64924865(编辑部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经	销	新华书店
印	刷	北京铁建印刷厂
版	次	2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷
规	格	880×1230 毫米 1/64 88 印张
字	数	2400 千字
定	价	180.00 元(全 18 册)

序 言

尘封 6000 年的理财智慧

呈现于读者面前的这本《听富翁讲故事》可以说是西方励志经典之作的经典。近一个世纪以来，这本书激励和鼓舞了无数普通之人走上了致富和成功之路，著名的成功大师拿破仑·希尔在其《励志进修书目》中极力推荐“每一位有志成功者必读此书”。

本书作者乔治·克拉森，出生于 1874 年，曾自己创办出版社，专门出版美国和加拿大的地图。从 1926 年开始，他开始宣扬一些教人致

富和理财的小册子，这些小册子都是以一种寓言和故事体裁来讲述自己的观点，令人读起来犹如倾听慈爱的父母和祖父母讲述一个个美丽动人的童话故事。这些小册子出版以后，广受世人欢迎，许多公司、银行、保险公司等单位纷纷大量购买，分发给员工阅读。在这些小册子中，最受欢迎的就是《听富翁讲故事》了。

本书将读者带入 6000 年前的巴比伦，它是当时世界上最富裕而繁华的城市，每个巴比伦人都了解金钱的价值，并懂得如何让自己变得富有。可是据史书记载，当时的巴比伦毫无天然资源的优势，只有肥沃的土壤和通过人工运河引流的河水。因此，巴比伦辉煌的历史不仅是智慧的象征，也是人定胜天精神的最好例证。他们充分发挥了人的潜能，不断总结和运用一些简单的致富原则，从而使自己获得财富，保住财富，并使金钱不断升值！

拥有财富，这是我们每个人共同的目标和心愿。而如何获得属于你自己的金钱呢？这一

问题的答案和所有秘密就在本书之中。

本书以简易流畅的文字和生动的故事，将一些简单有用的致富和理财法则教导给你，如：将自己收入的1/10储蓄起来；每隔6个月，将储蓄和所得再投资一次；不要在自己不大熟悉的行业进行投资等，这些原则在6000年以后的现代人看来，也仍是种种谆谆教导。这些原则和忠告，能够让那些追求财富者更好地了解金钱的本质，以帮助自己获得更多的财富，并更好地保有财富。

许多人一直努力追求财富，但他们都失败了，因为他们忘记了一个重要的步骤：首先要更好地了解金钱。但愿本书中文版的问世，能帮助那些谋求财富之人进行这一重要而必不可少的步骤。

本书与许多其他理财之书有一个最大的区别：一般的书中所讲述的致富技巧和理财原则往往因时代的不同而显得不大有用和过时，而本书所讲述的12大原则真可谓源远流长，从

6000 年前的巴比伦，到 21 世纪的今天，人们一直在遵行这些准则。此书在西方一直长销不衰，并被译为多种文字。人类的智慧是共通而永恒的！愿巴比伦人的智慧永传于世！

译 者

2005 年 6 月

目 录

1. 不朽的巴比伦智慧 (1)

在世界文明史上,古巴比伦就像一颗灿烂的明珠,闪烁着耀眼的光芒。这座位于幼发拉底河干涸的山谷间,气候炎热干燥的小城,为何能创造出如此惊人的奇迹和世界的奇观,这确实令现代人震惊。

巴比伦的历史,至少有两点令世人思考:一是其财富。那里的黄金和珠宝当时多得令人难以置信,为什么人人如此富有?另一个是其历史奇观:一条人工运河灌溉了这里的土壤,河床宽得可以让12匹马并行而过;当时没有纸张,他们用泥板记录历史;科学家们还在这里发现了有关日蚀的资料;巴比伦城墙,与

埃及的金字塔被称为“世界七大奇观”……。

2. 追求黄金的人 (15)

班希尔,巴比伦城最好的战车制造匠,柯比,巴比伦技艺超群的七弦琴乐匠,两人为挚友,而且囊中羞涩。一日,班希尔梦见自己变成一位富翁,腰缠万贯,于是二人突发奇想,开始寻求致富之道,他们决定去请教巴比伦最富有之人阿卡德之子诺马希尔……

3. 巴比伦最大的富翁 (29)

阿卡德,最先只不过是官府的一个靠刻写泥板为生的仆人。一日,他遇到了钱庄老板阿加米希,二人达成了一个协议:阿卡德连夜为阿加米希赶刻泥板,阿加米希则向阿卡德传授致富之道。

在这位智慧之人的指教下,阿卡德也成了富人,后来还分得了阿加米希的部分遗产。因此,阿卡德成了巴比伦最富有之人。

4. 致富的七大秘诀 (51)

巴比伦在历史上一直以“全世界首富之都”而著称，但巴比伦并非一直如此富裕。当萨贡王打败敌人回到巴比伦时，整个城市面临着严重的问题：一些大的兴建工程都已竣工，百姓无以为生，劳工失业，大部分的金子流入了少数富人的口袋。

于是国王决定让所有百姓学会攒积金子、消灭穷人。他请来了当时最富有的阿卡德，组织了由 100 人组成的讲习班，听阿卡德讲授他的致富的七大守则，然后由这些人再去教导他人。致富的七大守则：

1. 先让你的荷包鼓胀起来；
2. 控制支出；
3. 让自己成为多金的人；
4. 守护财富避免损失；
5. 寻求获利性的投资；
6. 保障未来生活无忧；
7. 增进你赚钱的能力。

5. 遇见幸运之神 (83)

古巴比伦有许多杰出闻名的建筑，但史书

上很少提及当时颇有影响的一个场所——讲学殿。当时没有大学和学校,许多人自发地聚集在这里,公开辩论各种引起大众兴趣的话题。其中,最受人欢迎的当然是阿卡德的讲习班了。

有一日,他们开始讨论一个话题——如何吸引幸运之神……。以下是他们讨论的答案:

- 渴望抓住机会致富的人,必会吸引幸运女神的眷顾。
- 行动将引导你迈向你所渴望的成功。
- 幸运女神眷顾的是付诸行动的人。

6. 赚钱的五大原则 (107)

1. 凡把所得的 $1/10$ 或更多的黄金储存起来,用在自己和家庭之未来的人,黄金将乐意进他家门,且快速增加。

2. 凡发现了以黄金为获利工具且善加利用的聪明主人,黄金将殷勤且甘心地为工作,而且获利的速度甚至比田地的产出高好几倍。

3. 凡谨慎保护黄金,且依聪明人的意见好好使用黄金的人,黄金会乖乖待在他手里。

4. 在自己不熟悉的行业上投资,或是在投资老手所不赞成的用途上进行投资的人,都将使黄金溜走。

5. 凡将黄金运用在不可能的利得上,以及凡听从骗子诱人的建议,或凭自己毫无经验和天真的投资概念而付出黄金的人,将使黄金一去不回。

7. 巴比伦的放债人 (131)

巴比伦的一位制矛匠罗当为皇家卫队制做了一种特别锋利的矛头,国王大悦,赏他 50 块黄金。而这一喜事却给他带来了困惑,许多人要求分享他的财富,他的亲姐姐也开口向他借钱。于是他找到了钱庄老板马松,向他请教。马松带他参观了自己存放借债人的抵押品的仓库,讲述了其中的许多故事,并道出一句适用于所有放款人和借款人的格言——谨慎一点,强过后悔莫及。

8. 巴比伦城墙永不倒 (159)

这是一道古战场的生死之争的场景:巴比

伦老将班札尔带领城内所有士兵坚守在古老的城墙周围。此时，国王已带兵远征东方的埃兰人，亚述国的军队趁虚而攻。巴比伦帝国是否灭亡，就等待着这座古老城墙的回音。一连攻守了4个星期，敌军众箭齐发、重槌撞击，始终没有攻下巴比伦不倒的城墙。

9. 巴比伦的骆驼商贩 (169)

达巴希尔，一个马鞍工匠之子，由于喜欢大把花钱，后来入不敷出，妻子离家。他后来投奔一个沙漠商队，并开始跟着强盗打劫。在一次打劫中，他们被当地部落的士兵抓住。达巴希尔被当作奴隶卖到了叙利亚。

在奴隶主的家里，他侍奉女主人希拉的骆驼。通过几次交流，希拉开始同情这位本具有自由人灵魂的奴隶。于是一天夜里，她叫侍女备好食物、饮水和两匹骆驼，让达巴希尔逃走。

在那没有人烟的沙漠，达巴希尔历经磨难和死神考验，终于找到了饮水，走出了沙漠。后来他跟着一位骆驼商人，找回了自己的灵魂。

10. 巴比伦的泥板 (191)

本世纪初,一位英国考古学家卡德威尔教授在巴比伦的废墟中挖掘出土了5块泥板。他将这5块泥板悉心保存,送至英国诺丁汉大学的考古教授舒贝里,请他考证翻译上面的文字。天大的巧合!这5块泥板正好记录的是奴隶达巴希尔如何在成为自由人之后,经营骆驼生意,并逐渐清偿债务,成为受人尊敬的富人的故事。

5000年后的舒贝里教授和他的学生读了这批文字记录,无不惊叹:5000年后的今天,它所阐述的道理的真实性和正确性仍不减当年。

更为有趣的是,当时的舒贝里教授也正一贫如洗,身背着债务,于是他遵照5000年前的达巴希尔的作法,也还清了自己的债务……。

11. 巴比伦的幸运儿 (211)

萨鲁纳达——巴比伦一位杰出的商人。然而,他最早也身为奴隶,因为哥哥错杀他人,父亲拿他作为抵押,后无钱赎回,于是他被主人几经转卖。后来,有一位与他链在一起的奴隶教给他一句给他终身带来幸运的哲理之言

——“任何一个主人都不会将辛勤为他干活的奴隶打死。”每当萨鲁纳达遇到不幸时，他就想起这则忠告，并拼命为主人干活。辛勤的工作，给他带来了一次次的好运。后来，一位原先为奴后成为自由之身并与主人一起经商的阿拉德·古拉花了一大笔钱赎回了他，萨鲁纳达成了世上最幸运之人。阿拉德·古拉之所以作出如此善举，是因为萨鲁纳达的人生哲学和积极上进的进取心给他留下了深刻而美好的印象。

12. 钻石就在家后院 (247)

我们生活在有意义的行为中，而不是虚度岁月；我们生活在感觉中，而不是电话转盘上的数字；我们生活在思想中，而不是只知呼吸空气；我们应该在正确的目标下。以心跳的速度来计算时间。

思考最多的人，生活过得也最充实。生活最充实的人，思考最多，感情最高贵，行为也最正确。

第一章

不朽的巴比伦智慧

巴比伦的奇迹，简直是人定胜天的最好例证，它用尽所有可以利用的资源，实现了人欲达成的伟大目标。而支持这个大城市的所有资源，都是人手打造出来的。

翻开历史，没有任何一个城市的魅力能够胜过巴比伦。一提到巴比伦城，就令人联想到财富和气势。巴比伦城的黄金和珠宝多得令人难以置信。每个人都可能很自然地想像，这么个富裕的城市，必定位于热带物产丰富之地，四周满是富饶的森林和矿产等天然资源。其实不然。巴比伦城位于幼发拉底河畔干涸的山谷间，没有森林，也没有矿产，甚至连建筑用的石头都没有。它的周围甚至连一般的贸易路线都没有，而且降雨也不充足，无法种植任何作物。

巴比伦的奇迹，简直是人定胜天的最好例证，它用尽所有可以利用的资源，实现了人欲达成的伟大目标。而支持这个大城市的所有资源，都是人手打造出来的。它的所有财富，也是人创造出来的。

巴比伦只有两种天然资源：肥沃的土壤和

河水。巴比伦的匠师利用水坝和巨大的运河使河水分流，这些工程是历史上数一数二的伟大工程。巴比伦这块干涸的山谷平原，也因此有运河流贯，肥沃的土地得到了水源灌溉，更带来了生生不息的人气。这项堪称举世之冠的成就在历史上非常有名。通过灌溉系统带来的富饶物产，在巴比伦历史上也是前所未有的。

幸运的是，巴比伦帝国在那漫长的历史中，一直顺利地由历代国王世袭，仅偶尔被外敌征服虏掠过。巴比伦固然发生过战争，但多半都是局部性的，或者是巴比伦击退那些垂涎巴比伦财富的征服者。巴比伦有许多杰出的统治者，因充满智慧、进取心和公义而名垂青史：从来没有出过趾高气昂的君王，即一心只想征服所有国家，叫全世界屈服称臣于他的统治者。

曾几何时，巴比伦城却已然淹没。数千年来建造并维修巴比伦城的充沛人力一萎缩，巴比伦即沦为杳无人烟的废墟。巴比伦城的遗址位于波斯湾北部，距离苏伊士运河东方约 1000

第一章 不朽的巴比伦智慧 · 5 ·

公里处，位于赤道以北的北纬 30 度左右，纬度相当于美国亚利桑纳州的尤玛市（Yuma）。巴比伦城的气候也和尤玛一样炎热、干燥。

这个位于幼发拉底河畔山谷，一度人口稠密、灌溉农田密布的区域，如今变成风萧萧兮的废墟。只见稀稀疏疏的杂草和矮灌木，在沙原的逆风坡上挣扎求生。肥沃的农田、壮丽的都市和一长列满载货品的商队早已不复可见。如今这里的居民，只有支搭帐篷、过着贫乏生活的少数阿拉伯游牧人。这些游牧民族大约自基督教诞生的公元一世纪之初，便开始在这里生活。

零星的山丘坐落在这个山谷的东部。多少年来，许多经过的游人都以为这里根本就是不毛之地。后来还是因为有几片破陶片和砖块，偶然受到暴风雨冲刷而浮出地表，才引起考古学家的注意和兴趣。在欧洲和美国的若干博物馆的赞助之下，考古学家展开挖掘工作，看看能挖出什么东西。考古学家的铲子和挖掘工具

果然证实，这些山丘是一些古城的遗址。考古学家也许该称呼这些遗址是埋葬那些古城的坟墓。巴比伦就是其中一个被淹没的古城。2000年以来，在其遗址上只剩下不时扬起沙漠灰尘的野风。原先由砖块建造而成的巴比伦城被挖掘出来时，其城墙已是断垣残壁，几近归于尘土，无法复见其原貌。这便是昔日极尽富裕的巴比伦城如今的光景。它成了废弃多年的一堆尘土，以致如今活着的人甚至连它的名字都不知道，直到考古学家小心翼翼地拨开掩盖其上千年的厚厚沙土，才逐渐露出这个历史名城残破的街道、倾颓残缺的神殿和皇宫。

许多科学家认为，巴比伦和该山谷的其他城市是有明确历史记载以来最古老的文明之一。这些城市确切的生存年代，可追溯到 8000 年前。有趣的是科学家用以推算巴比伦生存年代的方法。考古学家在巴比伦废墟中发现了记录日蚀的资料。现代的天文学家依照这些资料，用电脑计算出古巴比伦发生日蚀的时间，进而

第一章 不朽的巴比伦智慧 · 7 ·

建立了巴比伦历法与现代历法的关系。

就这样，考古学家证实，8000年前巴比伦帝国的苏美人，曾经住在有护墙的城市里面。现在我们只能猜想，这些巴比伦人的城市先前可能已经存在了好几个世纪。这些城市的居民并非居住在护墙内的野蛮人，而是有知识、有智慧且已开化的人类。根据历史记载，巴比伦是历史上第一次出现工程师、天文学家、资本家和书写文字的民族。

我们在前面已提过巴比伦的灌溉系统，使干涸的山谷化为农产富庶的天堂。尽管城里的运河多半已经被长年堆积的沙土掩盖，但是这些运河的残留仍有迹可寻。运河某些段落的河床宽度，可以同时容纳12匹马并排奔跑，其规模可与居美国之冠的科罗拉多州运河和犹他州运河相媲美。

除了开凿运河灌溉山谷的土地之外，巴比伦的匠师们还完成了另一项辉煌的成就。他们精心设计了一种排水系统，将幼发拉底河口和

底格里斯河口广袤的沼泽地变为耕地。

致富秘诀长留于世

古希腊旅游家及历史学家希罗多德 (Herodotus, 公元前 484~420 年) 曾在巴比伦正值兴盛繁荣期之际, 游览和考察过巴比伦, 这是迄今世人惟一通过巴比伦以外的人描述巴比伦风貌的记录。希罗多德栩栩如生地描绘了巴比伦城的风华及其居民的习俗。他提到城里的土壤肥沃, 小麦和大麦都大获丰收。

巴比伦的光辉已经殒落, 但是它的智慧一直存留于世。我们不得不感谢他们的完整记录, 这些被记录下来的智慧, 使我们受益良多。在那样遥远的古代, 尚未发明纸张, 他们将文字刻在潮湿的泥板上, 刻完之后, 再将泥板拿去烤干硬化。这些泥板的体积大约是六英寸宽,

八英寸长，一英寸厚。

巴比伦人便是用这些所谓的泥板做记录，就像我们现在也用书写形式做记录一样。这些泥板常刻着当时的一些传奇故事、诗词、历史、国王的命令、当地法律、土地财产权状、契约书等，甚至刻着书信，由信差送到远方去。从这些泥板，我们还可以窥见巴比伦人的内心私事。例如，有一块显然是一位乡村商店主人所拥有的泥板，上面刻着日期和某个顾客的姓名，以及这位顾客牵了 1 头母牛来兑换 7 袋小麦，其中 3 袋已经交货，另 4 袋随时等他回头来领取。

这些泥板在古城废墟遗址的地底下保存得非常完整，考古学家挖掘出来的泥板有成千上万块，足以塞满好几家图书馆。

巴比伦最有名的奇观还在于它那雄伟的城墙。古代人将巴比伦的城墙与埃及的金字塔相媲美，这两项伟大的建筑均被列为“世界七大奇观”。相传巴比伦帝国的创始者，苏美人的女

王瑟蜜拉米丝，就是在巴比伦历史早期建造第一道城墙的人。但是现代的考古学家一直未能挖掘到任何有关巴比伦原始城墙的蛛丝马迹，也没有人知道这些城墙有多高大。根据早期的记录，这些砖造的城墙属于外廓，估计约 50～60 英尺高，城墙外还有一条很深的护城河。

晚期建造的城墙比早期更为著名，它是在基督降生以前 600 年，由当时的纳波帕拉撒王（Nabopolassar）建造的。重建城墙的工程计划极其浩大，纳波帕拉撒王生前并未来得及亲睹这项改建工程完工，后来由他的儿子尼布加尼撒王（Nebuchadnezzar）继续未完的工程，尼布加尼撒王是《圣经》中非常有名的一位巴比伦王。

改建后的巴比伦城墙到底有多高多长，历史的记载是可信的。它有大约 160 英尺高，相当于现代 15 层办公楼的高度，而其总长度约为 9～11 英里，宽度大到墙顶上可以同时供 6 驾马车并排奔跑。这样壮观的建筑结构如今却荡然无存，仅可见部分残破的墙垣基座和护城河遗

迹。除了风蚀雨打的摧毁以外，阿拉伯人挖走城墙的砖块去做别的用途，这也是城墙消失的主要原因。

巴比伦城墙下，尽是昔日征服者相继践踏而过的足迹，每一个征服巴比伦的民族，几乎都是当时战无不克的强者。许多其他帝国的君王包围过巴比伦，但是总被巴比伦军队击退。当时侵略巴比伦的敌军不在少数。历史学家曾估计，至少每战总有 10000 名骑兵、25000 辆战车和 1200 团的步兵，每个兵团有 1000 名士兵。要应付这样的战争，通常需要花费两三年的时间，预备作战物资、存粮和行进的路线。

巴比伦城的建造毫不逊色于现代城市。城里有许多街道和商店，也有摊贩在住宅区内兜售货品。祭司在庄严宏伟的神殿供职。城内还包含皇宫禁地，据说皇宫的围墙比巴比伦城墙更高。

巴比伦人也非常精通工艺，包括雕刻、绘画、编织、金饰设计、铸造金属武器和农业用

具等。珠宝商也会创作富艺术气息的珠宝饰品。有许多艺术珍宝和装饰品，是从一些富翁的坟墓中发现的，这些珠宝目前大多陈列在世界的一些大博物馆中。

当早期人类还在使用石头做斧子砍树，或用削尖的打火石制成的矛和箭打猎或打仗时，巴比伦早就已使用金属制的斧头、矛和箭了。

巴比伦也拥有非常精明的资本家和贸易商。就我们目前所知，他们是人类历史上最早发明以货币进行交易、订立借据或契约，以及设立土地财产权状的民族。

巴比伦一直到基督降生前 540 年左右，才被敌人攻陷。即使那时，巴比伦的城墙也未受损。有关巴比伦沦亡的故事非常离奇。当时征服巴比伦的一个君王，波斯王塞鲁士（Cyrus）大帝，蓄意攻击巴比伦城，想取下难以攻陷的城墙。巴比伦国王纳波尼杜斯（Nabonidus）的顾问大臣劝他，亲自出面迎战塞鲁士，不必等塞鲁士围城。结果纳波尼杜斯王战败逃亡，塞

第一章 不朽的巴比伦智慧 · 13 ·

鲁士因此进入敞开的巴比伦城门，搜尽城里所有财宝。

此后，巴比伦城的强盛和威望便每况愈下，数百年之后，终至沦亡，灰飞烟灭，化为废墟，任风雨摧残，变成了原来的沙土，昔日富丽堂皇，冠盖云集的盛况不复可寻。

虽然巴比伦神殿那值得夸耀的围墙已经永世倾颓，但是巴比伦的智慧永垂不朽。

第二章

追求黄金的人

财富让一个人更有能力享受快乐或获得满足。财富就是力量。有了钱，许多事情都可以办得到。

班希尔（Bansir）是一位制造战车的巴比伦工匠，这一日，他像个泄了气的皮球，独自呆坐在自家的矮墙上，哀凄地凝视着那空空荡荡的家和敞开的作坊，一辆半成的战车停放在作坊里。

他的妻子不时在敞开的大门边走来走去。她时而往他这边偷偷一瞥，这令他想起家里的粮袋几乎空了，他应该回去卖力工作，把战车做好，应该回头继续钉钉锤锤、修齐边幅，磨光、上漆、拉紧铺在车轮圈上的皮革，以便出货，这样才能向有钱的主顾收取银子。

但是他那肥胖、粗壮的身躯依然麻木地倚靠在矮墙边上。他那不大好使的脑子缠绕着一个问题，但百般苦思，仍不得其解。幼发拉底河流域典型的炽热艳阳，毫不留情地晒在他身上。额上的汗珠从他双眉间流下，不知不觉地直落到他那毛茸茸的胸膛。

在他的家门外，耸立着一片高大的环绕皇宫的围墙。再过去一点，就是那五彩缤纷、高耸入云的巴比伦天地之神贝尔神殿（Temple of Bell）了。在这些富丽堂皇的建筑的阴影之下，除了他那个简朴的家之外，也还有许多家徒四壁、简陋不堪的房舍。巴比伦就是这样——金碧辉煌的建筑和肮脏鄙陋的巷弄混杂在一起——城墙内缺乏都市计划，也没有秩序，让人羡慕的巨富和那些一贫如洗的穷人一同挤在一处——这就是巴比伦的写照。

班希尔身后，富人们喧嚣的战车正招摇而过，路旁挤满了穿着凉鞋的摊贩和光着脚丫的乞丐。突然，一长队奴隶从此而过，连富人都不得不钻进贫民窟内，以便给他们让路，这些服侍国王的奴隶肩上挑着一大羊皮袋的水，准备送往皇宫的空中花园。

班希尔太全神贯注地思考自己的问题了，他并未注意到眼下这些纷乱烦扰的境况。忽然传来一阵熟悉的七弦琴乐声，这才使他从自己

的财产。没有人会把他全部的财产借给别人，即使是最好的朋友也别想。”

柯比真的很惊讶，大声叫道：“什么！你身上一个舍克勒也没有，居然还能坐在墙垣上像尊雕像一样！为什么不赶紧完成这辆战车呢？你还能靠其他什么工作满足你那高尚的欲望呢？这并不像你，我的朋友。你无穷的精力都跑哪儿去了？有什么事情困扰你吗？老天给了你麻烦，是吗？”

班希尔点了点头，说道：“或许真的是神给了我折磨。我做了个愚蠢的梦。梦见自己变成了一个富翁，腰缠万贯。有许许多多的钱让我可以恣意抛给乞丐；还有数不尽的银两可以让我买来锦衣华服给我妻子，买我想要的任何东西；更有一堆金子令我对未来万事无忧，且不惜抛掷那些银子。想到这些我心里便觉得满足！到时候你将不认得你这个辛勤工作的老朋友。我太太也将不认识我，她笑逐颜开，脸上的皱纹尽除。她又回复到新婚时那种带着微笑的娇

美模样。”

柯比插言道：“这的确是个令人开心的梦，但是这美梦带来的愉悦感，怎么会让你变成好像墙角下一尊快快不乐的雕像呢？”

“我为什么会快快不乐？的确！因为每当我清醒，想起自己其实是囊中羞涩之时，一种反叛的感觉不禁袭上心头。且让我们一同谈谈这个问题。诚如士兵常说的，我们俩都是在同一条船上的人。年轻时我们曾一同向祭司学智慧，长大后也一直是亲密的朋友。我们安于各自的生活，满足于长时间的工作和自由自在地花钱。这些年来我们赚过不少钱，但是若想体验财富带给人的喜乐，我们就只好做做梦。罢了！难道我们真是只蠢羊？我们居住在世上最富裕的城市中，商人们都知道，世上没有任何城市的财富敌得过巴比伦城了。他们说我们的城里遍地是财富，而我们却穷得一文不名。你，我的至交好友，辛苦了大半辈子，钱包却是空的，还得跟我说，‘能否借我两舍克勒小钱，直到那

些贵族今晚的宴会结束?’我怎么回答呢?我难道回答说:‘我的钱包在此,里面满是钱币,我很乐意与你分享?’不,我承认我的钱包跟你一样空空如也。可是我们的问题到底出在哪里?为什么我们不能赚更多的金峪,而不仅仅是够个温饱而已?”

班希尔继续说道:“再想想我们的孩子,他们难道不会跟随父亲的脚步吗?他们及他们的家人、他们的儿子及孙子的家人,难道也得像我们一样,住在满地金银的城市,却甘心喝那发酸的山羊奶与稀饭吗?”

柯比困惑地说:“我们相识这么多年来,你从未说过这样的话,班希尔。”

上帝不会赐给我们财富

班希尔说:“这些年来,我从未有过这样的

想法。每天从天刚亮忙到天黑，我辛勤地建造比任何工匠做得更好的绝佳战车，虔诚祈盼总有一天老天怜悯我的善行，赐予我巨大的财富。但诸神从未如此赐福。最后，我才了解诸神永远不会降下财富。因此我心里忧虑不堪。我渴望成为富翁，渴望拥有土地和牛群、锦衣华服和饱满的钱囊。为达到这一目标，我愿意耗尽心力、用尽双手的技巧、绞尽脑汁，但我希望我的辛劳得到合理的回报。我们到底出了什么问题？我再次问你！为什么我们不能在那些好东西上拥有我们应得的一份，而尽让那些有金子的人买走那些好东西？”

柯比说：“但愿我知道答案！我和你一样不得满足。我弹七弦琴赚来的钱马上就用光了。我经常得精心计划如何让家人不致挨饿。我心中同时渴望拥有够大的七弦琴，好让我真正唱出那萦绕在我心中的旋律。有了那样的乐器，我便能弹出国王从来没有听过的优美音乐。”

班希尔说：“你确实该拥有这样的七弦琴。

全巴比伦没有任何人的歌声唱得像你一样甜美：不只国王听了龙心大悦，连诸神也必喜悦。但是我们两人穷得跟国王的奴隶一样，怎能实现这样的梦想呢？听那钟声！他们来了。”班希尔指着一长列裸着上身，汗流浹背，费力地从河里挑水进皇宫的奴隶。他们五个五个地并排一列，向前迈进，每一列奴隶都佝偻着背，肩上担着一大羊皮袋的水。

“引领那些奴隶往前走的那人很出色。他显然是这个王国中一个了不起的人物。”柯比指的是没有挑水只拿着摇铃的引导者。

班希尔颇有同感：“在那行列中，也许卧龙藏虎，像我们一样身怀技艺的人。有来自北方身材魁梧的金发男士，有来自南方笑容可掬的黑人，以及来自邻近各国的矮小棕色人种。他们齐力从河里取水迈向皇宫花园，来来回回，日复一日，年复一年。没有快乐的盼望。他们睡的是稻草铺的床，喝的是粗米煮成的粥。可怜啊！这些人简直就像驮兽，柯比！”

“我也为他们感到可怜。但是你让我看见我们也不比他们好到那里去，尽管我们自称是自由之人。”

“想来虽然令人难过，但这倒是真的，柯比。我们并不希望年复一年过着奴隶般的生活，一直干活、干活、干活！此外什么也没有。”

柯比问道：“我们何不向其他人请教获得黄金之道，然后照着他们的方法去做呢？”

班希尔若有所思地回答：“假如我们去问那些深谙此道的人，也许可以学到一些诀窍。”

柯比建议：“就在今天，我看见我的老朋友阿卡德（Arkad），刚刚驾着金色的战车经过。我敢说，这个人不会像其他有钱人一样，把我这卑微之人从不看在眼里。相反，他向我挥挥手，所有路边的人都看见他向我，乐匠柯比打招呼，并且向我发出友善的微笑。”

班希尔想了一下说：“听说阿卡德是全巴比伦最富有的人。”

柯比回答：“是啊，连国王都把他请进皇宫

去寻求有关金钱之道呢！”

班希尔打断柯比的话说：“那么有钱啊！我要是在黑夜里遇见他，恐怕会从他肥满的腰包偷摸一把银子。”

柯比训诫说：“胡扯！一个人的财富不是挂在腰间的。假如没有像河流一样的金子不断流入，肥满的腰包必定会马上变空。阿卡德拥有经常可以填满口袋的收入，无论他怎么挥霍，口袋还是满满的。”

班希尔突然大叫：“收入，正是这回事儿！我就是盼望拥有一份永续的收入，无论我呆坐墙边或到远地旅游，它都可以源源不断地进入我的口袋。阿卡德必然知道如何获得这样的收入。你我心思这样迟钝的人，他能为我清楚解说这样的致富之道吗？”

柯比回答：“我相信他必定将他的致富之道教给他的儿子诺马希尔了。酒馆里传说，诺马希尔跑到尼尼微城（Nineveh，亚述国首都，今伊拉克北部的摩苏尔市附近）去了，在没有阿

卡德的援助之下，诺马希尔也成了尼尼微城最富有的人。”

班希尔的眼神里泛出新的亮光：“柯比，你使我突发奇想。向好朋友寻求智慧的忠告，并不用花钱，而且阿卡德向来乐意免费向人授予以理财的忠告。尽管我们去年的钱囊空得像猎鹰的窝巢，但不要在意。我们都盼望成为富翁。来吧，让我们去找阿卡德，向他求教，我们如何才能同样获得源源不绝的收入。”

“你说得兴致勃勃，班希尔。你使我有了新的体会，而且让我明白为什么我们从未发现致富之道，因为我们从来就没寻思过。你很有耐心地辛勤制造巴比伦最坚固的战车。为了赚钱，你付出最大的努力。因此，你在战车工艺方面获得成功，而我则努力成为一位琴艺绝妙超群的七弦琴乐匠。我在音乐方面也是成功的。

“在我们付出最大努力的这些方面，我们已获得了成功。诸神必定非常满意，并让我们继续拥有成功。现在我们终于看见一道曙光，仿

佛从太阳那边升起了亮光。这光引导我们去学习更多的知识，以变得富有。有了这样的体会之后，我们应该找到可靠的方法，以达成我们的愿望。”

班希尔说：“让我们今天就去找阿卡德。同时去叫那些现在景况不比我们好的儿时老友，一起去请教阿卡德分享他的理财智慧。”

“班希尔，你对你的朋友们总是设想的那么周到。难怪你拥有许多朋友。就照你所说的，我们今天去找他们一起去拜访阿卡德吧。”

第三章

巴比伦最大的富翁

财富就像一棵树，是从一粒小小的种子开始长起来的。你所存的第一个铜板就是种子，将来会长成财富大树。你越快播下种子，就会越快让钱树长大；你越忠实地经常以存款培育、浇灌，就越快能在树荫下乘凉。

从前有一位非常有钱的巴比伦人，名叫阿卡德。他的财富远近驰名。他的慷慨也是出了名的，他乐善好施，对家人很大方，花在自己身上的开销同样毫不吝啬。但是他的财富每年增加的速度依然超过他花钱的速度。

他年轻时的一些好友对他说：“阿卡德，你比我们有钱。你已变成全巴比伦最富有的人，而我们却还在为挣口饭吃而拼命卖力。你可以穿华衣戴珠宝，享尽人间山珍野味，而我们若能尽力让家人温饱，就已经感到心满意足了。

“但是，我们曾经平起平坐，受教于同一位老师，也一同做游戏。论到念书和游戏，你并不比我们出色。往后那几年，你也和我们一样不过是个泛泛之辈。

“就我们看来，你并未比我们更加辛勤或忠心地工作。但是为什么变化无常的命运单单挑中你而让你享有人生一切美好的事物，却忽略

了我们也同样配得这些享受？”

阿卡德忠告他们说：

“假如这些年来你们过的只是仅仅糊口的生活，那是因为你们还未学会理财之道，或者还未实践理财的窍门。

“变化无常的命运，是凶恶的女神，她不会赐给任何人永久不变的事物。相反的，她会让不劳而获的人一败涂地。她造就荒唐挥霍的人，一夕之间就让他们把所获得的财富散光了，空留下他们再也无法满足的贪婪胃口和欲望。另一些受她眷顾的人，则变成守财奴，生怕花掉他们所拥有的财富，因为他们知道，自己并未拥有足以取代这些财富的本事。他们同时生怕遭到强盗洗劫，以致过着空虚、远避众人的悲惨生活。

“还有一些人，可能在不费丝毫力气而获得金银财宝之后，辗转赚得更多，且继续过着快乐满足的生活。但是这种人太少了，我只风闻过有这种人，但未见其人。想想看那些继承大

第三章 巴比伦最大的富翁 · 33 ·

笔财产的人，是不是正如我所说的情形。”

财富可以带来快乐而满足的生活

阿卡德的友人承认，他们所知道的那些继承大笔遗产的富翁，其结果确实如他所说的那样。于是他们央求阿卡德阐明他是如何致富的。阿卡德继续说：

“我年轻时，检讨自己，也检讨人生有什么东西可以带来快乐和满足。我了解，财富让一个人更有能力享受快乐和获得满足。

“财富就是力量。有了钱，许多事情都可以办得到。

“你可以用上好的家具美化自己的家室。

“你可以遨游四海。

“你可以享尽山珍海味之美。

“你可购买金匠和宝石工精心制作的金银珠

宝。

“你甚至可以盖几座富丽堂皇的神殿。

“你还可以进行其他可以令你的感官获得满足，让灵魂感到愉悦的事。

“当我明白这些之后，我决定要赢得人生中这些美好的事物。我不愿当个临渊羡鱼的人，只能站在远处看着别人享受。我不满足于只穿着最便宜的体面衣服。我也不甘心当个穷人。相反的，我要让自己成为人生这场丰盛宴席的贵宾。

“诚如你们所知，我是个小商人的儿子，家里人多，轮不到我继承财产。而且，你们一定也看得出来，我既无高超的能力，也无过人之智，因此我决定，假如想达成我的目标，就得花些时间在赚钱理财方面下功夫，并且研读一些书。

“时间，每个人多的是。但是有些人都让时间白白溜掉，而没有用时间来致富。如今，除了家庭幸福美满令你们理所当然感到骄傲之外，

第三章 巴比伦最大的富翁 · 35 ·

你们再也没有什么可以炫耀的。

“就研读而言，那些充满智慧的圣贤们不正教导我们，学习分为两类：一类是可学而知之的，另一类则是从不断磨炼中懂得如何找出我们还不懂的事物。

“因此我决定找出累积财富之道，当我发现这些诀窍时，我便以致富为首要之事，并全力以赴。待我们离世奔赴幽冥地府时，黑暗就会笼罩我们，所以，当我们还生活在灿烂的阳光之下时，应尽情享受，这岂不是聪明之举吗？

“我找到一份差事，充当官府文史记录厅的刻泥板匠，我每天都得花很长的时间刻写泥板。一周又一周，一月复一月，我工作不懈，但是我的收入仍无剩余。食、衣、祭祀等日常生活所需，很快就蚀掉了我所有的收入。但是我的决心毫不动摇。

“有一天，开钱庄的阿加米希（Algamish）到官府大人那儿，订制第九条法令的抄本。阿加米希对我说，这个法令得在两天内刻写好，

假如我办得到，他将付我两个铜钱。

“于是我拚命加班，但是这条法令太长了，当阿加米希来取件时，我还没刻完。他非常愤怒，我要是他的奴隶，早就被他痛打一顿。但是我知道官府大人不会允许他动手伤我，所以我一点也不怕，我对他说：‘阿加米希，你是个非常有钱的人，你能不能告诉我如何致富，这样我将整夜刻泥板，到天亮太阳升起时，我必能刻完。’

“阿加米希笑着回答说：‘你是个很有长进的仆人，但是你得先刻完泥板，我们再谈这个交易。’

“于是我一整夜拼命刻写泥板，尽管腰酸背痛，油灯的味道呛得我的头隐隐作痛，直到双眼模糊得几乎看不见。但是，当他天亮赶来取货时，我已经完工。

“我说：‘现在你得信守诺言，告诉我致富之道。’

“阿加米希说：‘年轻人，你已实践你那一

第三章 巴比伦最大的富翁 · 37 ·

部分的交易，我将说出你想知道的那些事，因为我老了，老人家总是喜欢絮絮叨叨。年轻人向老年人请教，必得到老年人成年累月集聚而成的智慧。但是年轻人经常以为老年人只懂得过时的智慧，一点用处也没有。然而可别忘了，今天升起的太阳，和你老爸出生时的太阳一模一样，当你最后一个孙子归入尘土时，照耀大地的依旧是同一个太阳。’

“他继续说道：‘年轻人的智慧，仿佛明亮的流星闪过天际，但是，老年人的智慧就像静止不动的恒星，发出不变的光芒，成为水手赖以找到方向的指引。’

“‘谨记我的话，否则你将无法理解我所说的真理，且会以为你今夜辛勤的工作是白费功夫了。’

“接着他用犀利的眼神盯着我，并且以低沉有力的声音说：‘当我决定将自己所有收入的一部分留做己用之后，我便找到了致富之路。你也可以如法炮制。’

“他继续盯着我，那眼神令人简直被他穿透，但是他再也不发一语。”

“我问：‘就这些吗？’

“他答：‘这些话已足以使牧羊人的心肠转变成债主的心肠。’

“他说：‘完全不是这回事儿。你难道不必付钱给裁缝师、鞋匠？不必买吃的？住在巴比伦城能没有一些开销吗？你上个月的工资还剩多少？去年的收入又如何呢？蠢蛋！你一直在付钱给每个人，就是没给自己。傻子啊，你是在为别人而劳动。奴隶不也一样为给他吃穿的主人劳动吗？假如你为自己攒积 $1/10$ 的所得，10年后你将拥有多少钱？’

“我对数字的计算能力还算好，我回答：‘大约相当于我一年的收入。’

“他却反驳说：‘你只说对了一半。你所存的每一块金子，都是能为你效劳的奴隶。每块金子辗转的铜钱是它的孩子，这些铜钱也能替你再赚些钱进来。假如想变得富有，你所存的

第三章 巴比伦最大的富翁 · 39 ·

钱必须有赚头，这些储蓄金的利息也得再赚些钱进来。所有这些大钱小钱都有助于你获得你渴望的财富。’

“他继续说：‘你以为我用这些话来骗取你整夜辛勤的工作吗？假如你够聪颖，听得懂我说的这些真理的话，那么我回报你的将是上千倍的得利。’”

把收入的 1/10 存起来

“阿加米希又说：‘你所有收入的一部分才是你能留存的。无论你赚的钱是多么少，每次存款最好不要低于所得的 1/10。你绝对存得了比 1/10 更多的钱。先付钱给你自己（储存）。超过你的余钱能付得起的衣服和鞋子，就不要买，留一些钱买吃的、赈济穷人及献祭给诸神。

“‘财富就像一棵树，是从一粒小小的种子

开始长起来的。你所存的第一个铜板就是种子，将来会长成财富大树。你越快播下种子，就会越快让钱树长大。你越忠实地经常以存款培育、浇灌，就越快能在树荫下乘凉。’

“说着说着，他拿起泥板走了。

“我反复思考他对我说的那番话，听来很有道理。因此我决定试试看。每次我付钱买东西时，就从当中取出 $1/10$ 存起来。看似奇怪的是，我并不比以前短缺什么。我注意到我不多花那 $1/10$ 的钱，生活情况并没有太大的差别。但是我经常受到试探，当我的储蓄开始增多时，我会想花点积蓄，购买商贩摆出的、骆驼队驮来或商船从腓尼基运来的好东西。不过，我最后还是很明智地节制下来。

“12个月以后，阿加米希再度来找我，问我：“年轻人，过去一年来，你是否留给自己不少于 $1/10$ 的钱呢？”

“我骄傲地回答：‘是的，前辈。我做了。’

“他一面看着我，一面说：‘好极了，你都

拿这些钱做什么呢？’

“我说，我都给了造砖匠阿兹慕（Azmur），他告诉我，他经常远游四海和腓尼基（Phoenicians），他会为我购买腓尼基的稀世珠宝。等他回来，我们就将这些珠宝高价出售，再平分利润。”

向内行人请教投资办法

“阿加米希咆哮说：‘笨蛋就是得吃点苦头。凭什么相信一个造砖匠对珠宝有啥知识？你难道会向面包师傅请教有关星星的知识吗？不会。假如你有点脑筋的话，你就知道你应该去问天文学家。你的积蓄全泡汤了，年轻人，你对你这棵财富树是揠苗助长。再试一次吧！下次假如你想获得有关珠宝方面的忠告，要去找珠宝商。假如你想知道有关羊的事，就去找牧羊人。’

这类有关某专业的忠告都是免费给人的，但是，要注意你只能撷取值得采纳的部分。找个完全没有存钱经验的人询问有关储蓄的问题，你将得付出你所有的积蓄为代价，才能证明那些忠告是错误的。’阿加米希说着说着，便离去。

“果然正如他所言。那一帮腓尼基人都是恶棍，卖给造砖匠的尽是像煞珠宝却毫无价值的东西。但是我仍按阿加米希的吩咐，继续存1/10的铜钱，因为这时我已经养成习惯，存钱也并不是困难的事。

“12个月之后，阿加米希又到文史纪录厅来，对我说：‘自从我上次见你到现在，进展如何？’

“我回答：‘我始终不渝地努力存钱，并且把所存下来的钱托给盾匠阿格尔（Agger）购买铜材，他每四个月付我利息。’

“阿加米希说：‘很好，你怎么用这些利息？’

“‘我买了蜂蜜、好酒和蛋糕，也买了件红

色的袍子。总有一天，我要买一只驴子来骑。’

“阿加米希大笑：‘你吃掉了你的钱子钱孙。那你怎能期待钱财为你效劳呢？又怎能期待这些钱财生出钱子钱孙来服侍你呢？你应该先让自己拥有一堆黄金做你的奴隶，这样你才能永久享有无数的宴乐而不懊悔。’说着，他便又离去。

“接着两年我未再见到他，等他再来看我时，他满脸皱纹，双眼下垂，已是个老人。他对我说：‘阿卡德，你已经变成你梦想中的富翁了吗？’

“我回答：‘还不到我想的那地步，但是我已经拥有一点财富，且利用以钱滚钱的方法赚了更多回来。’

“他问道：‘你仍采纳砖匠的忠告吗？’

“我回嘴说：‘只有关于造砖的事，砖匠能提出好的忠告。’

“他继续说：‘阿卡德，你已经学会这些功课了。首先你学会量人为出，再则学会向那些

凭借经验而获得才干的人寻求忠告。最后你学会如何让黄金为你效力。’

“阿加米希说：‘你已经懂得如何攒钱、存钱和用钱。因此你已能肩负重任。我已垂垂老矣，我那些儿子成天只想着花钱，却不曾想到赚钱。我的产业极为庞大，我怕看管不了。假如你愿意到尼普，看管我在那里的地产，我将收你为伙伴，你可以分得我的财产。’

“于是我就到尼普（Nippur），帮他管理那一大片产业。由于我满怀雄心壮志，且已精通成功理财的三大法则，因此我替他赚得更多的财富。我自己也变得非常富有，阿加米希过世之后，我又分得他生前通过法律程序分给我的一些财产。

“阿卡德说完他自己的故事，他的一位朋友说，‘你真是幸运，能成为阿加米希的继承人。’”

幸运之神不会等候懒人

阿卡德说：“在遇见阿加米希之前，我就渴望成为富翁，惟有抱持这种渴望，幸运之神才会临门。起初那4年，我岂不是已证明我坚守储存1/10所得的毅力吗？一位用功研究鱼类习性多年，以致不论任何风向变动他都能捕到鱼的渔夫，难道你们还会称他是幸运儿吗？机会是个桀骜不驯的女神，她不会浪费任何时间在尚未预备好的人身上。”

阿卡德的另一位朋友接着说：“你实在具有坚强的意志力，能在损失第一年的积蓄之后继续存钱。你在这方面的功力真是不凡。”

阿卡德反驳说：“意志力！什么无聊话。你以为意志力能给人力量，扛起连骆驼都搬不动的重担，或者连牛群都拖不动的负担吗？意志

力只不过是用来完成预定任务的坚定决心罢了。假如我为自己设定了一项任务，无论这任务有多么微不足道，我都应该贯彻到底。若要做大事，我还需要有其他什么样的自信呢？假如我自许未来 100 天，每当我经过进城的那条桥时，我将拾起路上的一块石头丢进河里，我就一定照实办到。假如第 7 天，我走过那条桥时忘了丢石头，我不会对自己说：‘明天经过时再补丢两颗石头吧！’我会折回头去丢那一块石头。我也不会到第 20 天的时候对自己说：‘阿卡德，得了吧，每天丢一块石头有什么用呢？还不如今天丢它一大把，以后就再也别理了。’不，我不会这么说，也不会这么做。只要我为自己定下任务，就必定完成。我非常善始善终，一开始就不找困难和不切实际的事做，因为我喜欢悠闲。”

又一位朋友说：“假如你所说的都对，看来你意思是说，适当地跨出第一步，然后单纯地坚守下去。假如所有人都能做到这些，世上的

财富岂够众人分呢？”

阿卡德说：“只要人付出努力，财富就会增加。假如一个有钱的人为自己盖了一幢崭新的豪宅，他为此支付出去的黄金就不见了吗？不，砖匠得了其中一部分，建筑工人得了另一部分，设计师也分了一部分。所有参与建造这幢豪宅的人都分得富翁所付黄金总额的一部分。但是落成之后，这幢房子难道不值这些金价吗？这块建地难道不会因为这幢豪宅而变得更值钱吗？建地周围的地价难道不会因此提高吗？财富成长的方式是很神奇的。没有人能预知它的极限。腓尼基人岂不是利用他们的商船从海外赚回来的钱，在沿海不毛之地建造了许多了不起的城市？”

另一位朋友问道：“那么你给我们的致富忠告又是什么呢？光阴逝去多年，我们已不再年轻，又有什么积蓄。”

阿卡德回答：

“我建议你们采纳阿加米希的智慧之言，对自己说：‘我所有收入的一部分要留做己用。’

每天早晨起床时就对自己说这句话，正午提醒自己一次，晚上再说一遍。每天每个小时都这样提醒自己，直到这些话像一团火闪耀在天际。

“加深你自己对这句话的印象。满心想着这句话。然后撷取看来明智的部分。训练自己每天不只存下 $1/10$ 。如有必要，就安排从其他开销中也攒下 $1/10$ 的钱。但是务必先坚守那固定的 $1/10$ 。你将立即明白，独自拥有一笔财富的感觉有多棒。当财富累积得越来越多时，你将更感到兴奋。人生中新的喜乐将令你大感欣喜。你自然而然会加倍努力，赚取更多的钱。因为当你所赚的钱增加时，你能留做己用的钱不也跟着水涨船高吗？”

“接着再学学如何让你的财富为你效力。让财富当你的奴隶，同时让钱子钱孙都为你效劳。

“要确保自己将来的生活无忧。看看你周围的老人家，别忘了，总有一天你也将成为老年人。因此，要极其谨慎地投资，避免损失。放高利贷就是看似美妙却不实在的投资方法，你

很可能在不知不觉中损失惨重，懊悔不已。

“你也该想到，万一你蒙诸神宠召，得让你家人的生活仍旧不致匮乏。这类保护措施只要平时每隔一段时间存点钱即可应付。因此，有远见的男人若欲在故后做好安家措施，便绝不会耽搁，而立即开始储蓄。

“要向智慧人咨询商事，向每天都在处理金钱的人寻求忠告。让他们挽救你，避免重蹈我的覆辙，以免像我一样，将辛辛苦苦攒下的钱误托砖匠阿兹慕。安全、小额报酬的投资，远比高风险的投资更令人满意。

“到了这个阶段，你就可以好好享受人生了，不再过度节制或试图存太多的钱。假如你所有收入的 $1/10$ 存来毫不费功夫，你就以此为满足吧！不然就量入为出，不要让自己变成吝啬鬼，一毛钱都不敢花。人生那么美好，有许多事情值得你去做，去享受。”

阿卡德的朋友们道了谢，便一一告辞。他们其中有些人静默不语，因为他们想像不到，

也不了解阿卡德所说的一切。另一些人则讥讽说，像阿卡德那么有钱的人，应该将财产分一些给不幸运的朋友们。但有些人则听出一点儿端倪，他们领悟到，阿加米希能多次回到文史记录厅去找阿卡德，是因为阿加米希看见一个辛勤努力的人，正从黑暗迈向光明。当辛勤奋斗的阿卡德找到光明之后，有个美好的位置正等着他。除非亲身体会那一切的理财道理，并预备好迎接机会，否则没有任何人能填补那个位置。

后来，那一批友人仍屡次前去向阿卡德请教，阿卡德也很乐意接待他们。阿卡德免费提供他的理财智慧供他们参考，一如其他经验丰富的人总是乐意传授诀窍一样。阿卡德并且协助他们，将储金用在获利性强且安全的投资上，以避免损失，或被套牢赚不到利息。

当这批友人领悟到阿加米希传给阿卡德，再由阿卡德传给他们的理财之道之后，他们的人生便出现转折点。

第四章

致富的七大秘诀

就像农夫只要一不小心留下空间，野草便会生根发芽，快速成长一样；同样地，你们若给欲望留下余地，它们就会漫无边际地膨胀。人的欲望多得不可胜数，你能满足的仅属少数。



许多时代过去了，巴比伦的繁荣昌盛历久不衰。巴比伦在历史上一直以“全世界首富之都”著称于世，其财富之多超乎想像。

但巴比伦并非一直就如此富裕。巴比伦能够富裕，是因为它的百姓有理财的智慧。巴比伦人都得先学会致富之道。

当巴比伦明君萨贡王（Sargon）^① 打败敌人埃兰族，回到巴比伦时，却遇到严重的问题。宫廷大臣宰相向萨贡王解释说：

“承蒙陛下兴建伟大的灌溉运河和诸神的圣殿，为百姓带来多年的繁荣，但如今这些工程已经完工，百姓无以为生。”

“劳工失业，商人少有顾客，农夫卖不掉农作，百姓没有足够的金子购买粮食。”

① 公元前 24～23 世纪的巴比伦王，为两河流域第一个统一大国的开国君王。

萨贡王追问：“我们为这些工程支付出去的所有金子都跑哪儿去了？”

臣宰禀告说：“这些金子恐怕都落入巴比伦城中少数几个非常富有的人手里了。这些金子从百姓的指缝中快速溜到富人手中，仿佛山羊奶迅速流入挤奶人手里一样。由于金子停止流通，大部分百姓毫无积蓄可言。”

萨贡王想了一会儿，又问：“为什么少数那些富翁能获得所有金子呢？”

臣宰禀告：“因为他们知道怎么攒金子。一般人不会因为某人懂得成功之道而责骂他。再怎么追求公平与正义的官，也不会将一个人用正当手段赚来的财富夺来，分给其他较无能耐之人。”

萨贡王质疑：“但是为什么？难道全国百姓不会学习如何攒积金子，让自己变得有钱吗？”

臣宰回禀：“百姓是很有可能学会攒钱的方法，陛下，但问题是谁能教导他们呢？当然不会是祭司，因为他们压根儿不知道如何赚钱。”

萨贡王问道：“谁是全巴比伦城里最懂得致富之道的人呢？”

臣宰禀报：“陛下，您发问的同时也等于得到答案了。想想，谁在巴比伦聚集了最多的财富呢？”

“哦，我能干的臣宰啊，盛传巴比伦最富有的人是阿卡德。赶快带他来见我。”

翌日，阿卡德遵照萨贡王的谕令前来觐见，尽管阿卡德已有 70 岁，但是他精神抖擞且愉快地来到萨贡王面前。

萨贡王问道：“阿卡德，你可真的是全巴比伦最富有的人吗？”

阿卡德：“正如吾王所闻，没有人否认这一点。”

“你是怎么变得有钱的？”

“利用机会，这些机会巴比伦城所有百姓都遇得到。”

“你没有凭借什么基础吗？”

“除了大大渴望财富之心以外，别无所依。”

“阿卡德，我们城里出现非常不幸的状况，因为只有少数人知道如何致富，以致垄断财富，而广大的民众却缺乏理财知识，不懂得如何留住他们赚来的金子。”

萨贡王继续说道：“我企盼巴比伦成为举世最富有的城市。为达此目的，巴比伦必须成为拥有许多富翁的城市。因此我们必须教导所有的百姓致富之道。阿卡德，你告诉我，致富有什么秘诀吗？这些秘诀教得了他人吗？”

“皇上，这是很实际的问题。任何明白致富之道的人，都可以把这道理传授给别人。”

萨贡王的眼睛一亮：“阿卡德，你所言正合我意。你能奉献心力完成此大任吗？你愿不愿意将你的理财知识传授给一群教师，让这些教师可以辗转教导其他人，直到有足够的受训者可以教导全国民众如何致富？”

阿卡德鞠躬说：“卑职遵命。为我同胞的福祉及吾王的荣耀，凡我所知，必乐意倾囊相授。还望皇上派大臣为卑职安排 100 人的班级，我

将教导他们致富的七大秘诀，致使巴比伦无一穷人。”

两星期之后，遵照国王旨意获选为研习生的 100 人，聚集在讲学殿（Temple of Learning），围坐成半圆型的课堂。阿卡德坐在小桌旁，桌上摆的一盏小圣灯不时飘散出奇妙而怡人的香气。

当阿卡德站起身时，一名学员轻推邻座的同学说：“看啊！全巴比伦最富有的人就是他。他简直跟我们这些人没有什么两样。”

阿卡德开始讲述：

“承蒙皇上托付如此重任，我为服侍国王，站在你们面前。因为我曾是渴求金银财宝的穷酸青年，由于我找到了致富之道，皇上要我将这些知识传授给你们。

“我从最卑微的方式起家。我和每个巴比伦公民一样，并未享有什么优势。

“我的第一个库房，只是一个破烂不堪的钱囊。我憎恶这钱囊空然无用。我渴望它饱满鼓

胀，常有金子叮叮当当互相碰撞。因此我遍寻让钱囊饱满的妙方。我发现了七个妙方。

“我将向诸位解说让口袋饱满的七大守则，这是我对所有渴求金银财宝者的建议。我将花七天时间，每天解说其中一项守则。

“请注意听我讲述这些知识。你们可以与我辩论，或是找同学彼此讨论。要将这些功课学得透彻，这些功课必定也能为你们的口袋种下财富的种子。首先，你们每个人都必须开始建立自己的财富。然后才能成为有理财才干的人，唯有如此，你们才能传授这些道理给其他人。

“我将教你几个让口袋饱满的简单方法。这是迈向财富殿堂的第一步，第一步站不稳的人，永远别想登上这个殿堂。现在我们就来看看第一条守则。

致富秘诀之一：让空钱包装满金钱

阿卡德问坐在第二排的一位若有所思的先生：“我的好朋友，你从事什么工作？”

那位先生回答：“我是个抄写员，专门刻写泥板。”

阿卡德：“我最初也是刻写泥板的工人，即使靠同样的劳力工作，我也能赚得我的第一个铜钱。因此，你们也有相同的机会建立财富。”

阿卡德又问一位坐在较后排、气色红润的先生：“能否请你说说，你靠什么养家？”

那位先生说：“我是个屠夫。我向畜农购买山羊来宰杀，再将羊肉卖给家庭主妇，将羊皮卖给制作凉鞋的鞋匠。”

阿卡德：“你既付出劳力，又辗转牟利，因此你比我更具有成功的优势。”

阿卡德一一询问每位学员的职业，等他问完，他说：

“现在，同学们可以看出，有许多贸易和劳动可以让人赚到钱。每一种赚钱方式，都是劳动者将劳力转换成金子流入其口袋的管道。因此，流入每个人口袋的金子多或少，全看你们的本事如何。可不是吗？”

学生们都同意阿卡德的说法。

阿卡德继续说：“假如你们渴望为自己建立财富，那么，从利用既有的财源开始，是不是很聪明的做法呢？”

所有学生都同意。

阿卡德转身问一位自称是蛋贩子的小人物：“假如你挑出一个篮子，每天早晨在篮子里放十个鸡蛋，每天晚上再从篮子里取出九个鸡蛋，最后将出现什么结果？”

“总有一天篮子会满起来。”

“为什么？”

“因为我每天放进篮子里面的鸡蛋比拿出来

的多一个。”

阿卡德笑着转向全班：“你们当中有人口袋扁扁的吗？”

这些学生起初听了觉得好玩，继而笑开，最后戏谑地挥动着他们自己的钱包。

阿卡德接着说：

“好了，现在我要告诉你们解决贫穷的第一个守则。就照着我给蛋贩子的建议去做。在你们放进钱包里的每 10 个硬币中，顶多只能用掉 9 个。这样你的钱包将开始很快鼓起来，它所增加的重量，会让你抓在手里觉得好极了，且会令你的灵魂感到满足。

“不要因为听来太简单而讥笑我所说的话。我说过，我将告诉你们我致富的方法，而这便是我的第一步。我曾经同你们一样口袋空空，且憎恶自己没钱；钱包里毫无分文，我的许多欲望便无从满足。但是当我开始口袋里放进 10 个硬币，只取出 9 个之后，我的口袋开始鼓胀起来。你们的口袋也必如此。

“现在，我在说一个奇妙的真理，其理至妙，非我能解。这就是当我的支出不再超过所得的 $9/10$ 以后，我的生活仍然过得很舒适，不比从前匮乏。而且不久之后，铜钱比以前更容易攒下来。这诚然是诸神赐人的定理，凡将所得储存一部分而不花光的人，金子将更容易进他的家门。同样的道理，钱包经常空荡荡的人，金子是进不了门的。

“你们最渴望得到哪一种结果呢？你们每天最感满足的事不是拥有珍珠宝石、锦衣玉食，且能毫不在意地享受任何物资吗？或者拥有实质的财产、黄金、土地、成群的牛羊、商品和利润丰厚的投资？你从钱包取出的那些铜板会带来前一项满足，你存入钱包的那些铜板则会带来后一项满足。

“诸位，我发现解决钱包空空的第一守则：

“每赚进 10 个铜板，至多只花掉 9 个。”

“接下来请互相讨论。若有任何人证明此理

虚假，请在明早上课时告诉我。”

致富秘诀之二：控制自己的支出

第二天，阿卡德上课时说：“有同学问我，当一个人所赚的钱连日常生活支出都不够支付时，他怎么能存下收入的 $1/10$ 呢？”

“昨天，你们当中有多少人钱包是空荡荡的？”

全班答：“我们所有人都是如此。”

“但是，你们各人的收入并不相同。有些人赚的钱比别人多。有些人则有更多家人要养。然而你们所有人却同样钱包空空。现在，我要告诉你们一个关于个人理财的真理，那就是我们所谓的‘必要开销’，永远与我们的收入相等，除非你有心抵抗。

“不要将必要开销和你的欲望混为一谈。你

自己和你家人的欲望，永远不是你的薪水所能满足的。因此，假如你的收入是用来满足这些欲望的话，那么钱必定会花光。但是钱花光了之后，你还是感到永不满足。

“所有的人都背负着远非他们能满足的诸多欲望。你们认为像我这么有钱的人，必能满足自己的每个欲望了吗？其实不然。我的时间有限，我的精力有限，我能旅游的路程也有限，我能吃的东西有限，我能享受的乐趣也有限。

“我告诉你们，就像农夫只要一不小心留下空间，野草便会生根发芽，快速成长一样；同样地，你们若给欲望留下余地，它们就会漫无边际地膨胀。人的欲望多得不可胜数，你能满足的仅属少数。

“透彻研究一下你的生活习惯。你可能发现，某些你视为理所当然的开销，其实可以明智地加以消除或减少。不妨给自己一个座右铭：将钱用在刀刃上，让你所花费的每一分钱的價值提高到 100%。

第四章 致富的七大秘诀 · 65 ·

“因此，在泥板上刻下你渴望花钱享受的每件事，选择其中确实有必要的，用钱包里 9/10 的钱去支付。减掉其他不必要的，要把这些欲望当做不过是繁多欲念的一小部分，千万别去娇宠它们，以免养痍遗患，后悔莫及。

“接着，为那些必要的开销做预算。不要去碰那一笔正逐渐让口袋鼓胀起来的 1/10 存款。让储蓄成为你正在实践的大满足。你可以不断地做预算，并随时调整预算，以便帮助你理财。但是，你的第一要务是务必守护正在鼓胀的口袋。”

此时，有一位穿着金色和红色相间袍子的学生站起来发问：“我是个不必工作的人。我相信我有权利享受人生各种美好的事物。因此我不会做预算的奴隶，不让预算决定我该花多少钱，以及该花在什么地方。我觉得做预算会夺去我许多的人生乐趣，让我像一只背负重担的驴子一样。”

阿卡德回答：“我的朋友，谁决定你的预算

呢？”

那位有异议的学生答：“我自行决定。”

阿卡德：“用你的例子来说，假如这只驴子要为他所背负的东西做预算的话，他做预算的范围会涵盖珠宝、地毯和沉重的金条吗？不会。他可能只会盘算从沙漠驮负回来的稻草、谷物和一大袋水。

“做预算的目的是协助你的口袋鼓胀起来。预算将协助你实践你最在乎的欲望，避免你所珍重的这些欲望被其他愿望夺走机会。就像黑暗洞穴里的一盏明灯一样，预算能照亮你口袋的漏洞，使你堵住那些漏洞，免得你为了满足某些欲望而毫无节制地花钱。”

“这便是脱离贫困的第二守则：

“为你的开销做预算，如此，你便可能在不花费超过所得 $9/10$ 的范围内，拥有足够的钱支付必要开销和其他享受，并满足其他值得的欲望。”

致富的秘诀之三：用金钱赚取金钱

第三天阿卡德告诉学生：

“看！你们的口袋正一天一天鼓起来。你们已经开始学会自律，储存所得的 1/10，且已控制你们的开销，以守护不断增加的财富。接下来，我们将思考如何让财富为我们效劳，以及增加财富的诀窍。拥有金子的口袋令人满足，但只满足了一个吝啬守财的灵魂，此外别无意义。我们从所得之中存下来的金子，只不过是开始罢了。用这些储金所赚回来的钱，才能建立我们的财富。

“因此，我们怎么让这些储金运作呢？我头一次的投资很不幸，血本无归。这个故事我稍后再谈。我第一桩有获利性的投资，是把钱借给一个名叫阿加尔的盾匠，他每年都购买好几

船从海外运来的铜，然后进行买卖。由于缺乏足够的资金购买这些铜，阿加爾向那些有余钱的人赊借。他是个老实人，在他卖掉铜货之后，凡他所借的最后必定偿还，且支付利息。

“每次我借他钱，我同时拿回他付我的利息。因此，不仅我的资本增加了，这笔资本所赚的利息也不断累积。最令我高兴的还是，这笔钱最后又回到了我的口袋。

“我告诉你们，一个人的财富不在于他钱包里的铜板有多少；而在于他所累积的收入、源源流入口袋的财源，并能常保口袋饱满。这是世人都渴望的，也是你们每个人渴望的；无论你工作或去旅行，你的口袋都不断有进帐。

“我已经得到了大笔的所得，大到我已被称为富翁。我借钱给阿加爾，是我第一次从事有获利性的投资。从这次经验中获得智慧后，随着资金的增加，我借出去的钱数和投资愈益扩大。起初只借给一些人，后来借给许多人，这样明智的理财，使金子源源不绝地流入我的口袋。

第四章 致富的七大秘诀 · 69 ·

“看！我从微不足道的所得攒积出一堆黄金做我的奴隶，每块黄金继续不断地为我效劳，赚进更多的黄金。在它们为我效劳的同时，它们的子子孙孙也一起替我赚钱，让我的府库满盈。

“你们可以从以下的例子看出，合理的投资将使你的金钱快速增长：

“有一位农夫在他的长子出生之后，拿了 10 块银钱给经营贷款业务的钱庄老板，要求老板替他放款，直到他儿子 20 岁为止。老板答应每四年给他二成五的利息。农夫要求说，因为这笔钱是准备存给他儿子用的，因此利息全都归到本金里面。

“当这男孩 20 岁时，农夫向钱庄老板索回这笔银钱。老板解释道，由于这笔银钱是以复利计算，因此原先的 10 块银钱现在变成是 31 块银钱。

“农夫非常高兴，由于他儿子还用不到这笔钱，因此农夫继续将钱托放在钱庄。到了这儿

子 45 岁时，农夫过世了，钱庄老板结算这笔钱给农夫的儿子，共得 167 块银钱。

“依此算来，这笔银钱 45 年间靠利息增加了将近 7 倍！

“这便是脱离贫穷的第三大守则：

“动用每一分钱，让它们像农田聚集作物一样，辗转生出利息，帮你带来收入，使财富源源不绝流入你的口袋。”

致富秘诀之四：提防财物损失

阿卡德第四天对学生说：

“灾祸素来喜欢惹人注意。一个人若不看紧口袋，口袋里的金子可能就流失了。因此我们应该把小额的金子储存起来，守住它，直到老天赐予我们更大的数目。凡是拥有金子的人，

第四章 致富的七大秘诀 · 71 ·

都可能受到许多机会的试探，仿佛他可以借由这些看似可行的投资机会赚到更多的钱。你的朋友亲戚往往极其渴望进行这类的投资，同时敦促你也加入。

“在你借钱给任何人之前，最好确认一下借钱者的偿债能力和信誉如何，免得你辛辛苦苦攒积的钱，成了白白送给他人的礼物。

“在你借钱给别人做任何投资之前，你最好先透彻了解一下该项投资的风险如何。

“我的第一笔投资，对我当时而言真是一场悲剧。我守护了一年的积蓄，全拿给一位名叫阿兹慕的砖匠，他远渡重洋到提尔城做生意，他答应要买些珍贵的腓尼珠宝。等他回国，我们便可以变卖这些珠宝，平分价银。谁知那些腓尼基人都是坏蛋，卖给阿兹慕的全是像煞珠宝的玻璃。我因此血本无归。如今，我所受过的训练，一眼就能看穿，委托砖匠去做珠宝生意是愚笨的事。

“因此，我告诫你们吸取我失败的教训：不

要太信任你自己的智慧，而将财富投入陷阱。宁可与这方面经验丰富的人多商量。你可以免费获得这类忠告，且可能立即获得与你原先设想的投资利润相等的回报。事实上，这些忠告真正的价值在于能保你免受损失。

“这便是脱离贫穷的第四大守则：

“守住你的财富，避免损失。

“这项法则非常重要，它能使你鼓胀的口袋不致变空。只做安全的投资，或是做可以随时取回资本的投资，或是不致收不到合理利息的投资。与智慧人商量。谨守智慧人教你的理财忠告。用他们的智慧保证你的财富不致掉进不安全的投资。”

致富的秘诀之五：寻找获利性的投资

阿卡德第五天对学生说：

“假如一个人拨出所得的 9/10 去生活和享受人生，假如他能从这 9/10 取出任何一分钱去投资，而不致损及生活品质的话，那么他的财富成长的速度将会更快。

“绝大部分巴比伦男人养家的担子都很重。他们要付房租给地主，他们的妻子找不到可以种花、可以愉悦自己的空间，孩子们也没有地方游戏，只能在肮脏的巷弄中玩耍。

“如果能拥有一大片地，让孩子们可以在干净的地上玩耍，太太们可以种种花，甚至种蔬菜供家人享用，这家人才能享受生活。

“男人都会很高兴吃到自家种的无花果和葡萄。男人也都喜欢拥有自己的住处；一个他愿意照顾的家，会使他感到自信，并且在所有的努力背后付出更多。因此，我建议每个人拥有自己的房子。

“任何渴望拥有自己的家的人，不可能达不到这一愿望。我们伟大的国王不是一直将巴比伦的城墙向外推，所以城内现在的许多土地未

使用吗？你们可用合理的价格购买这些土地。

“我同时要告诉你们，经营贷款业务的钱庄，非常乐意你们去借钱买自己的房屋和土地。假如你能就购屋计划提出合理的必要数目，你便能借到钱，支付兴建你屋子的砖匠和建筑商。

“等房子盖好时，你过去付给地主的房租，现在变成付给钱庄老板。由于每一次你付些钱给钱庄老板，你的债就少了一些，几年之后这项债务便可还清。

“那时你必然快乐，因为你已拥有有价的财产，你唯一的负担只剩下缴给国王的税而已。

“你的太太也将可以常常到河边去洗她那漂亮的袍子，回程时顺便带一羊皮袋的水回家浇花和蔬菜。

“这样，拥有自己房子的男人便得到许多祝福。他的生活成本将大大降低，使他有更多余钱可以享受其他人生乐趣，并满足他的若干欲望。这便是脱离贫穷的第五大守则：

“拥有自己的房子。”

致富秘诀之六：为将来的收入打算

阿卡德第 6 天教导学生：

“每个人从小到老都得过生活。这便是人生的路，除非他年纪轻轻就蒙神宠召。因此，我说，每个人都得为自己将来老了的日子预备够用的金钱，同时得为自己死后无法再养家时，预备够用的钱给家人。这一课将教导诸位如何在赚钱不大容易时，仍能做到上述的预备。

“因为懂得理财之道而累积财富的人，应该为将来设想。他应该做某些投资计划或用途，以确保往后多年的经济供应安全无虞，等老了，他就能用到这笔他早有预备的钱。

“一个人用以确保将来生活无忧的方法很多。他可以找一个秘密的地方，暗自把财富埋藏在地里。但是无论他用多么高明的方式埋藏

这些财富，终将被盗贼挖走。因此，我不建议大家采用这个方法。

“他也可以买几幢房子或土地准备养老。假如选对了将来有用和有价值的房地产，它们将永久保有其价值和利润，或者能卖到好价钱，用来养老绰绰有余。

“他也可以把小额的钱寄存到钱庄，且定期增加寄放的数额。钱庄老板加给的利息，将使这笔钱的本利和大大增加。我认识一位名叫安山的鞋匠，他告诉我，这8年来，他每周定期存2块银钱在钱庄。钱庄老板最近结算本和利给他，令他非常开心。他那些小额定期存款加上每4年二成五的利息，总共是1040块银钱。

“我很高兴，便用我所知的算术进一步鼓励他说，假如他继续每周存放2块银钱20年，钱庄老板将付给他4000块银钱，这些钱足够他终生之用。

“这样长期的小额定期存款，固然必能获得相当的报偿，但是无论他现在的生意和投资有

多兴隆，没有人经得起老来无靠，家人衣食无着。

“我将进一步解说这一点。我相信，总有一天，有智慧的人将会设计出一套保险计划，通过许多人平常定期支付微不足道的钱，聚成大笔可观之财，用来保障一个人死后他家人的生活。我认为这是非常可取的计划，我极力推崇。但是现今，这是不可能实行的，因为这种计划的（缴费）运作期必然会超过在座任何人或参与者的寿命。这计划必须稳如国王的宝座。总有一天，我相信必有这样的计划出笼，造福世人，因为即使起初只是一点小钱，到了家中有人过世时，这笔钱终将变成足够全家使用的大钱。

“但是，由于我们是生活在自己的时代，而非未来的时代，所以我们必须利用各种有利的方法达成养老的目标。因此，我建议大家尽力思考如何避免老年缺钱。因为，口袋空空对一个已经没有办法赚钱的男人，或对无家长可赚

钱养家的人而言，都是很悲惨的事。

“这便是脱离贫穷的第六大守则：

“为你年老时的生活和家人预先做好准备。”

致富的秘诀之七：增进你赚钱的能力

阿卡德第 7 天对学生说：

“今天我要告诉你们，解决贫困的最有效方法。但是我谈的不是关于黄金而是关于在座各位本身的问题。我将告诉你们几个在工作上取得成功或遭遇失败的人，他们的所思所行。

“不久以前，有个年轻人来向我借钱。我问他借钱做什么，他抱怨自己入不敷出。我便告诉他，这种情况显示他是个偿债能力很差的借款人，因为他没有余钱可偿还贷款。

“我告诉他：‘年轻人，你所需要的是去赚更多的钱。你如何提高自己赚钱的能力呢？’他

第四章 致富的七大秘诀 · 79 ·

回答：‘我所能做的，只是两个月内六度要求主人给我加薪，但是一直没有成功。没有人像我那样勤快地向主人要求加薪。’

“我们可能嘲笑他把事情弄得太简单了，但是他确实拥有增加收入的关键条件，就是他内心强烈渴望赚更多的钱，这是正当且可取的愿望。

“想致富，必须先有这样的渴望。你的愿望必须是非常强烈而且明确。普普通通的愿望不过是虚弱的念头。一个人若只是想着但愿能成为富翁，这目标就太弱了。假如他渴望拥有 5 块黄金，他可以实现这愿望。在他想要 5 块黄金的宿愿得偿，且守住这些金子之后，接下来他便能找到类似的方法获得 10 块黄金、20 块，终至 1000 块，看！这样他已成为富翁。他在学习达成小小的明确愿望的过程中，已逐渐训练自己获得更多的财富了。这便是财富累积的过程。先由小额开始，赚回一些，最后能赚的更多。

“欲望一定得简单明了。欲望如果太多、太杂乱或超乎个人能力所及，必然无法实现。

“当一个人不断提升自己的职业水平，他赚钱的能力也会跟着提高。当我还是个卑微的泥板刻写员，每天只赚几个铜钱时，我就观察到其他同事刻得比我多些，薪水也比我高。因此，我决心要超越所有的同事。我很快就发现其他人比较成功的原因。于是，我投入更多的兴趣、专心和毅力在刻泥板上，最后果然很少有人刻泥板的数量能多过我。当我因工作技巧变得敏捷，而获得报偿时，我再也不用六度要求主人确定我的工作能力了。

“我们获得的智慧越多，能赚的钱也越多。在自己的工作技能上多多学习的人，他所获得的报偿也就越多。假如他是个工匠，他可以向这同行中技艺最精湛的前辈学到许多技巧和方法。假如他是律师或医生，他可以向其他同行咨询、交换心得。假如他是个商人，他可以不断寻找成本低廉的好货。

“各行各业的的人都不断在改变和追求进步，因为热心工作的人总是追求更好的技巧，以便为他们赖以生存的雇主做更好的服务。因此，我敦促诸位走在进步的尖端，不要停滞不前，以免落伍。

“有许多环节是有成功理财经验者之所以富裕的关键。这些事情如下所述，一个人若自重的话，就应该做到以下几件事：

- 尽一切能力偿还债务，不购买自己能力所不及的物品。
- 有能力照料家人，让家人一想到他、一提到他的时候，尽是赞赏。
- 预先立好遗嘱，以防万一蒙神宠召，他的财产能做适当的分配。
- 对遭受厄运打击的困苦之人具有怜悯心，适度帮助他们，也为自己的亲人设想周到。

“因此，脱离贫穷的第七个，也是最后一个

守则：

“培养自身的赚钱能力，研究智慧，成为拥有更多技巧的智者，同时表现出自重的行为。如此一来，你将充满自信，实现你缜密筹划的致富愿望。”

“以上就是我根据自己长久以来的成功生活经验所整理出来的脱离贫穷七大守则，我敦促所有想致富的人这么做。”

“诸位，巴比伦的金子比你们梦想中的还要多。这些黄金多得不可胜数，所有人来分也分不完。”

“尽管勇往直前，实践这些理财之道，你将像我一样变得富裕。”

“将这些理财之道传授给其他人，让国王的每个光荣百姓都能自由地分享到我们所爱之城的庞大财富。”

第五章

遇见幸运之神

跨出了建立财富的第一步，就相当于遇上了好运。对每个人来说，这第一步非常重要，让人从靠劳力赚钱，变成靠储蓄的红利过活。

全世界没有人不期待自己是幸运儿。6000年前的巴比伦人心中的这种渴望，与时下的现代人无异。我们都盼望受幸运之神的眷顾。但是，有没有什么途径可以让我们与她相遇，且不只是引起她的赞赏注意而已，更引起她慷慨地赐予财富呢？

有没有任何途径可以让我们吸引好运上门呢？

这正是古巴比伦人希望知道的事，也是他们决心想找到答案的事。这些巴比伦人都是敏锐又精明的人，所以巴比伦能成为当时最富有且最强盛的城市。

在那样遥远的古代，他们没有任何学校或大学。但是他们有一个学习中心，且是个非常务实的教学场所。巴比伦城内许多高耸入云的建筑中，其中首推国王的宫殿和多个空中花园，以及诸神的圣殿。但是你会发现，史书上很少

记载巴比伦城里的其中一幢建筑，然而这幢建筑却大大影响那一时代的思潮。

这幢建筑就是巴比伦的讲学殿（Temple of Learning），在院里有许多义务的教师阐述前人的智慧，而各种能引起大众兴趣的话题，也可以在讲学殿公开辩论。进入讲学殿的人，身分地位一律平等。最卑微的奴隶也可以和王公贵族子弟争论，不会受到惩罚。

公开讲授发财秘诀

经常造访讲学殿的人当中，有一位是阿卡德。这位有智慧的富翁被称为全巴比伦最富有的人。他在讲学殿享有独立的听堂，几乎每天晚上都有一大群人，大部分是中年人，聚集在阿卡德的听堂里辩论有趣的话题。假设我们正在场里聆听他们的辩论，且看他们是否知道如

何吸引幸运之神的眷顾。

这一天，太阳刚刚落下，仿佛一个大红的火球闪烁在如海市蜃楼的沙漠中，阿卡德像往常一样步上教学台阶。这里已挤满了 40 多人静候阿卡德到来，他们斜倚在铺地板的毯子上。后头仍陆续有人进来。

阿卡德询问：“今天晚上我们要讨论什么？”

众人犹豫了一下，一位身材魁梧的纺织匠站起来，说道：“我有个话题，希望今天能在这里听到众人的辩论，但是我犹豫着，不敢提出来，怕阿卡德和诸位朋友见笑。”

在阿卡德和众人的敦促下，他接着说：“今天我很幸运，因为我捡到一袋装满黄金的钱包。我渴望这样的幸运能继续下去。我觉得一定有许多人跟我一样渴望幸运常相伴随，因此我建议我们讨论如何找到一些方法吸引好运，以便让好运常在你左右。”

阿卡德评论道：“这是个非常有趣的话题，值得大家讨论。有些人相信，幸运乃随机发生

之事，就像意外一样，可能无缘无故地发生在某人身上。另一些人则相信，所有好运都是我们慷慨的幸运女神艾希姐所赐，她巴不得赐礼物给凡是取悦她的人。我的好朋友们，请发表自己的意见吧，各位认为，该不该找一找方法，吸引幸运之神拜访我们每一个人？”

“对！对！对极了！”越来越多人期待听听答案。

于是，阿卡德继续说：“在开始讨论之前，先听听我们当中有谁享受过类似纺织匠不劳而获的经验，请站起来谈谈这种未劳动即发现或得到可贵财富或珠宝的经验。”

众人面面相觑，鸦雀无声，大家都期待有人站起来回答，但没有任何人站起来。

阿卡德说：“怎么，一个人也没有？这么说，这类幸运实在太罕见了。现在谁来指出我们该怎么继续进行我们的探讨呢？”

一位身穿锦袍的年轻人站起来说：“我来。当一个人提到幸运时，他的思想不就自然而然

转到赌桌上了吗？君不见许多人在赌博时，百般讨好幸运之神，期待她赐福，让人赢钱？”

当这位年轻人坐下时，有人要求：“不要停！继续说下去！告诉我们，你在赌桌上发现幸运女神的眷顾了吗？她是否帮助你将骰子转到一点红那一面，使你的钱袋充满从赌场庄家赢来的银钱，或者她让骰子转到蓝色的点数，使你输光辛辛苦苦赚来的血汗钱？”

众人善意地笑，年轻人跟着笑了笑说：“我真是不得不说，幸运女神似乎连我去了赌场都不知道。但是你们其他人如何呢？你们发现她等在那儿，帮你摇出会赢钱的那一面骰子吗？我们渴望听到这类例证，以便好好学习。”

阿卡德插嘴说：“很有智慧的开始。我们来到这里，便是要讨论各式各样的问题。若把赌桌上的问题略过不谈，可能太低估了大部分人喜欢碰运气赌博的本能了，大部分人都喜欢以少量的银钱赢得大笔的金子。”

另一位听众说：“这让我想起昨天的赌战车

比赛。假如幸运女神经常在赌桌边，她必定看得出来，赌镀金战车和汗流浹背的马匹在竞技场上的名次，远比赌博刺激。阿卡德，请老实告诉我们，昨天幸运女神是否偷偷告诉你，赌尼尼微那群灰马拉的战车必定会赢？我昨天就站在你后面，我简直不敢相信你把赌注下在那些灰色马匹上面。你和我们大家都清楚，任何一队亚述国的战车队，都不能击败我们素来所爱的巴比伦红棕色骏马战车队。

“赛里的黑马到最后关头会摔跤，干扰红棕色骏马的前进，而让灰马平白赚到胜利的机会。幸运女神是否在你耳边轻声细语，要你赌灰马？”

阿卡德听到这样的嘲讽，放声大笑说：“我们凭什么认为，幸运女神要对谁赌哪一匹马感兴趣呢？对我而言，她是个慈爱和尊贵的女神，她乐意救助任何困顿的人，赐福给那些配得上救助的人。我希望遇见她，但不是想在往往输多赢少的赌桌或赛马场上遇见她，而是希望在其他更有意义的事上，更值得赢取报偿的地方。

“也就是在耕种土地时，在诚实做生意时，以及其他行业中。在这些事上，你凭着努力和交易，大有赚钱的机会。也许并非每次都能赚到钱，因为可能盘算错误，有时可能遇到风浪和恶劣气候，徒然白费心血。但是，假如坚持下去，总可以盼到获利的愿望实现。这就是为什么获利的机会老是眷顾他的道理。

“但是，当一个人赌博时，情况则相反，获利的机会经常背着他，却顺着赌场庄家。赌博总是庄家精心设计来为自己赢钱的工具，那是他赖以养生的职业，他处心积虑要赢得赌客下注的银钱。很少有赌客知道庄家赢钱的几率有多高，更不知道他们自己输钱的机会有多高。

“想想我们为骰子下注的情况。每次掷骰子时，我们都是赌骰子会掷出几点。假如是红心一点，庄家就必须支付我们赌注的四倍价银。但是假如掷出的是其他五面的点数，则我们便输掉赌注。依此算来，我们每次掷骰子时，总有五个机会可能会输，但是因为红心一点会赢

得四倍的赌注，因此我们有四个机会赢钱。一整夜赌下来，庄家可以预期，他将赢得所有赌注的五分之一。在这种赌客注定输掉五分之一赌注的安排之下，赌客能期待自己违背这样的命运而赢钱吗？”

其中一个听者说：“但是有时候还是有人赢得一大笔钱啊！”

阿卡德继续说：“确实有些赌客会赢。但我倒认为，问题在于，用这种方法稳固财富，是否能带给有赌运的人永久的财富。在巴比伦，我所认识的成功的人当中，没有一个是靠赌博起家的。

“今晚聚集在这里的人加在一起，要比我认识的巴比伦人多得多。我很想知道，有多少成功的巴比伦人是利用赌桌迈向成功的。假如你们认识这样的人，请提出来。”

众人安静了许久，一位平日爱说笑的人贸然问道：“你这个问题包括赌场庄家吗？”

阿卡德回答：“假如你们想不起有任何人靠

赌博起家，假如你们没有人想得到这类例子，何不谈谈你们自己？我们当中有谁经营赌博赢钱，却犹豫不敢告诉大家如何致富的吗？”

阿卡德发出这一诘问之后，全体哗然，哄堂大笑。

赢得幸运女神的青睐

阿卡德继续说道：“显然大家不会往幸运女神时常造访的这些地方寻找好运。因此，让我们探索其他领域吧！我们尚未发现有捡到遗失钱包的运气，也未在赌桌上发现好运。至于赛马，我必须承认我输掉的钱远多于我赢的钱。

“现在，请想想各人自己的行业。假如我们说，我们从工作中所赚到的钱，乃是我们的辛勤努力所得到的合理报偿，这不是挺自然的结论吗？我觉得，我们可能低估了幸运女神给我

们的恩赐。也许她确实帮助着我们，而我们却不领情。还有谁要进一步发言的？”

有一位年长的商人站起来，抚顺他那件绅士派头十足的白袍，说道：“最尊贵的阿卡德和诸位朋友们，承蒙你们允许，我提出我的看法。假若事情真如阿卡德所说的，我们在自己的行业里小有成功，是我们自己出了力，那么何不谈谈我们几乎得手，却失之交臂的获得巨利的成功机会。假如这些机会真的实现，那将是罕见的好运；但由于这些机会最后并未实现，因此不能说我们得到了合理的报偿。相信在座的许多人一定遇到过类似的经验。

阿卡德赞同：“这是很好的讨论方向。你们当中有谁几乎得着好运，却又眼睁睁看着它溜掉的？”

许多人举手，包括刚才发言的那位商人。阿卡德转向他说：“就照你所提的讨论方向谈起，我们想先听听你的意见。”

商人说：“我很愿意讲一个故事，看一个人

多么接近好运，却盲目地让它溜掉，以致丧失机会，后悔莫及……

“……许多年前，我还是个年轻小伙子，刚结婚，正准备要好好赚钱。有一天我父亲来，极力敦促我做某项投资。我一位世伯的儿子注意到，在距离巴比伦城外廓不远处，有一块宽阔的不毛之地。由于这块地高过运河，水侵袭不到。

“我世伯的儿子计划买下这块地，兴建 3 座大型的风车，卖给城里耕种旱田的农夫。

“我世伯的儿子并没有足够的金子可以完成这样大的计划。他和我一样，只是个拿固定薪水的人。他父亲和我父亲一样出身于并不富裕的大家庭。因此他决定找一些对此有兴趣的人共同参与这项计划。最后共找到 12 个人，每个人都有固定的工作，且同意拿出 $1/10$ 薪水投资，直到这块土地整建好了可以出售为止。届时所有的人将平分到这项投资所获得的利润。

“所以我父亲对我说：‘儿子啊，你现在正

年轻。我深盼你能开始建立自己的财富，好使你成为受敬重的人。我希望看到你从我的失败经验中学到功课。’

“我回答说：‘父亲，这也是我最热切的愿望。’

“我父亲说：‘这样，我要忠告你，做我年轻时该做的事情。从你薪水中拿出 1/10，做有利的投资。这 1/10 的钱加上它所赚的利息，将使你在像我这年纪时，就可以聚积可观的财富。’

“父亲，你的话充满智慧，我非常希望变得富有。但是我的开销多，因此对你的忠告感到很犹豫。反正我还年轻，多的是时间。”

“父亲说：‘我在你那年纪时，也是这么想，看，这么多年过去了，我仍旧没有踏上致富之路。’

“爸爸，我们活在不同的时代。我该避免错误。”

“儿子啊，机会就在你面前。这是个可能引向富裕的机会。我求你不要延迟。明天早上就去找世伯的儿子，与他商量支付你 1/10 的薪水，加入他的计划。明天一早就赶快去。机会是不等人的。今天还在，明天就溜走了。因此，

不要迟延！”

“尽管我父亲这样忠告，我还是犹豫不决。当时我刚向东方来的贸易商买了几件漂亮的新袍，那些衣服太漂亮了，我和我妻子都觉得我们应该各拥有一件。要是我那时同意拿出 1/10 的薪水去投资，我们就得舍弃这些漂亮的衣服和其他生活乐趣。我老是做不了决定，最后已太迟，令我后悔至今。因为后来那项投资计划获得的利润比任何人所能预料的更丰厚。这便是我的故事，可见我是怎么让幸运溜掉的。

要把握良机投资

一名长得黝黑的沙漠壮汉评论道：“从这个故事，我们也可以看出好运怎么降临到‘接受机会的人’。想建立财富一定得有个开始。刚开始，你也许只能从薪水中拿出一点银钱或金子，

去做第一笔投资。我自己拥有许多牛群和羊群。我的畜群开始于我还是个小男孩的时候，我用一个银钱买了一只小牛犊。这只牛犊便成了我日后财富的开端，它对我而言是非常重要的。

跨出了建立财富的第一步，就相当于遇上了好运。对每个人来说，这第一步非常重要，让人从靠劳力赚钱，变成靠储蓄的红利过活。有些人很幸运，从年轻时就跨出第一步了，因此在财富上的成功胜过那些较晚起步的人，或从不曾起步的不幸者，例如这位商人的父亲。

“要是这位经商的朋友早年遇到机会时就跨出第一步的话，今天他可能拥有更多的好东西。如果捡到满袋子金子的那位纺织匠朋友，能以此好运跨出类似的步伐，那么这将会是他攒积更多钱财的开端。”

来自外国的一位陌生人站起来说：“谢谢你们！我也想发表一下意见。我是叙利亚人。我的巴比伦话说得不好。我想用一个词来称呼刚才这位商人。也许你们觉得我这样说很不礼貌。

但是我就是想这样形容他。唉，我不知道这词的巴比伦话怎么说。因此恳请诸位仁兄告诉我，要形容一个人延迟了可能对他有利的事，巴比伦话怎么讲？”

有一个人回答说：“耽误。”

这位叙利亚人手舞足蹈，兴奋地叫道：“对啦。临到他的机会，他没有掌握。他守株待兔。他说，我现在还有其他好多事情要忙。我告诉你们，机会是不等慢郎中的。幸运之神认为假如一个人渴望得到幸运的话，他会马上行动。遇到机会不马上行动的任何人，就像我们这位经商的朋友一样，是个超级的耽误高手。”

众人哄堂大笑，这位商人站起来，善意地鞠了个躬，说道：“我谨向这位陌生的来宾致敬，您的话真是一针见血。”

阿卡德要求：“现在，我们听一听其他有关机会的故事。有没有人有别的经验？”

一位穿红袍的中年人回答：

“我有。我是个做收购畜类生意的买主，主

要买骆驼和马匹，有时也买些绵羊和山羊。我要讲的故事是，有一天晚上我想都没想到机会真的降临到我头上。也许正因为出乎意料，所以我居然让机会溜走。从故事中你们将觉察出我是怎么让机会溜掉的。

“话说我花了 10 天时间，四处寻购骆驼不着，十分气馁地回城时，发现城门已经关上锁了，我非常生气。我的奴仆只好支搭帐篷，准备在城外边过夜，我们只依靠少量的食物，城外根本没有水，这时来了一位老农夫，他跟我们一样被锁在外面。

“这位农夫对我说：‘大老爷啊，从你的外表看来，我敢说你必定是个做生意的买主。假如真是如此，我很乐意把已经赶聚在一起的上好绵羊群卖给你。唉！我太太生了严重的热病。我必须赶紧回去。你若买了我的羊群，我和我的奴仆就可以骑着骆驼，速速赶回家。’由于天色黑暗，我看不见他的羊群，但是从羊的叫声听起来，我知道这些羊必定是很大一群。我已

经费了 10 天的功夫收购不到骆驼，所以我很乐意和这位农夫交易。他在焦急中出了个合理的价钱，我接受了。我知道我仆人明早就会驱赶羊群穿过城门，脱手卖得好价格。

“这项交易敲定之后，我叫仆人点着火把，计算群羊的数目，农夫说这群羊有 900 只。我不想向你们唠叨，说要算出那群口渴、扰乱不安、团团乱转的羊总共有多少只是多么困难的事。后来果然证明，根本不可能算出这群羊的总数。因此，我率直地告诉农夫，我要等天亮了再算清楚羊的数目，然后付他钱。农夫央求：‘拜托，老爷啊！请今晚就预付我 $2/3$ 的银价吧，我好赶路回家。我会把我最聪明能干的奴仆留下来，明儿个一早帮助你数算羊群的数目。这位奴仆很值得信赖，到时候你可以将余款付给他’。但是我非常固执，拒绝当晚先支付任何价银。第二天早上等我醒来，城门开了，4 个畜类买主主动出城来寻购羊群。由于城里发生灾难，粮食所剩不多，他们极其渴望且愿意以高

价买下羊群。他们出的价钱几乎是农夫昨夜所出的3倍。所以，这真是个天上掉下来的罕见的良机，我却让它溜掉了。

良机稍纵即逝

阿卡德评论道：“这个故事非同寻常，这给了我们什么样的智慧启示呢？”

一位受敬重的马鞍匠说：“这个故事告诉我们，假如我们相信自己所做的交易是明智的，就应该立即付钱。假如这项交易真是好，你就有必要保护它不受自己和他人的软弱影响。人总是善变的。唉！我不得不说，人做对了却又改变主意的例子，往往多过做错之时又改变主意的例子。我们往往在做错事情的时候，反而执迷不悟；做对了时，却游移不定，白白让机会溜走。就我而言，我的第一个判断往往是最

好的判断。但是我经常发现，很难驱策自己在敲定一项好的交易之后，继续往前进。因此，为了防范我的软弱，我会赶快付钱。这样我才不至于后悔，没有好好把握运气。”

那位叙利亚人再度站起来说：“谢谢各位！我要再次发言。以上这些故事都很类似。机会总是因为同样的原因而消逝。每当机会降临到拖延的人时，它总是带来好的计划。每一次当事人总是犹豫不决，不对自己说现在正是时候，我要马上把握。那么如何才能成功掌握机会呢？”

经营畜类生意的商人说：“我的朋友，你的话很有智慧。这些故事全都说明，机会对那些喜欢拖延的人总是一闪即逝。但这不是罕见的例子。每个人都有因循拖延的毛病。我们渴望变得富有，却经常在机会来临时，冒出拖延的毛病，找各种理由拖延接受机会。听了这些之后，我发觉我们已成了自己的敌人了。

“我年轻的时候，未曾体会这位叙利亚人所说的这些话。起初我以为是自己的判断力差，

才使我丢失许多有利的贸易机会。后来，我归咎于自己固执的个性。最后我才发现，问题出在我那要不得的拖延习性，我往往未能马上采取关键性的行动。我真是憎恨显露出这样的性格。仿佛驾着颠狂驴子拉的战车，令我感到痛苦，于是我拚命挣脱这个阻挠我成功的敌人。”

叙利亚人说：“谢谢你！我想问商人先生一个问题。你穿着锦衣，不像那些穷人。你的谈吐像个成功的人。请告诉我们，当拖延这毛病在耳边窃窃私语时，你是否会听从这些声音。”

商人回答：“就像那位畜类买主，我也必须承认及克服自己的拖延恶习。对我而言，这真是个敌人，不停地盯着我，随时等着阻挠我的成就。我所说的故事，只是许多事例之一，而这些事，拖延总是把我的机会赶走。一旦了解自己拖延的毛病，就不难去克服。没有人愿意让窃贼偷走谷粮，也没有任何人愿意让敌人夺走他的客户和利润。当我确实了解，这类延迟的行径在作祟时，我便毅然决定克服它。每一

个人都应该如此，在他期待分享巴比伦丰富的财宝之前，他必须控制自己容易拖延的毛病。

“阿卡德，你认为呢？由于你是巴比伦最有钱的富翁，许多人都说你是最幸运的人。你同意我的看法吗？除非完全破除个人拖延的毛病，否则不能获致全面的成功。”

阿卡德承认：“你说得很中肯。我这一生见到代代都有人才辈出，有许多人在贸易、科学、教育方面获得成功。机会均临到这些人。有些人抓住机会，坚定地向他们心中最深的愿望迈进，但是大部分的人则是犹豫不决、畏缩退却终致落伍。”

阿卡德转向纺织匠：“你建议我们讨论有关幸运的话题。让我们听听你此刻对这题目的想法。”

纺织匠说：“我对幸运有不同的看法。我曾以为，幸运可能是每个人最想遇到的不劳而获之事。现在，我却领悟到，这种事情并不吸引人。从我们的讨论中，我已经明白，若要吸引幸运之神上身，就必须善用机会。因此，未来

我将努力在机会临到时，好好把握。”

阿卡德回答：“你已经明白我们在讨论中提出的一些真理。我们的确发现幸运经常尾随机会而至，除此之外，幸运很少以别的方式出现。我们这位商人朋友要是当初接受了幸运女神赐给他的良机，他可能已经发现绝佳的好运。同样的，这位畜类买主当初若买断这群羊，并以高价脱手，今天他也已享受到好运了。

“通过这次讨论，我们探索了吸引幸运上门的途径。我觉得我们已经找到一些途径。以上两则故事均透露出幸运如何随机会而至。无论故事的主人翁究竟有没有得着好运，这些故事都隐含一个不变的真理，那就是我们可以通过接受机会而吸引好运上门。

“渴望抓住机会致富的人，必会吸引幸运女神的眷顾。她一直巴不得援助那些讨她欢心的人。行动派的人最能讨她欢心。

“行动将引导你迈向你所渴望的成功；
幸运女神眷顾的是付诸行动的人。”

第 六 章

赚钱的五大原则

来得快的财富，去得也快。财富留存到能为自己带来享受和满足，是很漫长的一条路，因为财富是知识和执着的结晶。

一张张被沙漠炙烈艳阳晒得古铜般的脸庞，津津有味地听着卡拉巴伯（Kalabab）讲着，他问道：“假如你有机会作出选择，你是选择装满黄金的钱袋，还是刻着智慧话语的泥板？”

这 27 人齐声回答：“黄金，黄金！”

老卡拉巴伯发出会心的微笑。

卡拉巴伯举着手说：“听啊，你们听夜里外头的野狗叫声。它们因为饥饿而狂吠吼叫。但是它们吃饱了之后做什么呢？打架，或是昂首阔步地走。接着再打架，再更昂首阔步地走，完全未想到它们是否还能活到明天早上。”

“人类也是这样。让人选择黄金或智慧——他们怎么做呢？忽视智慧，并且浪掷黄金。第二天一早，他们便哀哭切齿，因为他们再也没有黄金。黄金只为那些知道并遵行黄金定律的人而留存。”这样的寒夜，忽地吹来一股冷风，卡拉巴伯随手将身上的白袍子拉紧一点。卡拉

巴伯继续说道：“因为你们在这样长途的旅行中，忠心地服侍我，又将我的骆驼照顾得妥贴，你们任劳任怨与我一同走过炎热的沙漠，又勇敢地抵御企图掠夺我货品的强盗，所以我今晚要告诉你们一个有关黄金五大定律的故事，这样的故事保证你们从来没有听过。

“听哪！注意听我所说的，因为假如你们明白其中的真谛，并且时刻留意，未来你们将拥有许多的黄金。”

卡拉巴伯庄严地停了一下。巴比伦暗蓝清澈的苍穹星光熠熠，照耀着这群主仆背后的帐篷，这些帐篷牢牢地扎在地上，以防范可能袭来的沙漠暴风雨。帐篷旁边尽是一捆捆扎好的货物，货物上面盖着兽皮。附近还有骆驼群散布在沙地上，有些骆驼正满足地在一旁反刍，有的则鼾声此起彼落。

了解赚钱才会赚大钱

包扎货品的工头发言：“卡拉巴伯，你已经告诉我许多故事。我们盼望在结束与你的雇工合约之后，能倚靠你的智慧过日子。”

卡拉巴伯说：“我已经告诉你们关于我在陌生遥远国度的冒险经历，但是，今晚我要告诉你们有关最聪明的富翁阿卡德的故事。”

工头说：“我们听过许多有关他的事情，因为他是全巴比伦有史以来最有钱的人。”卡拉巴伯说：“他确实是最有钱的人，那是因为他深谙掌握黄金的方法，从来没有人比他更懂此道。今晚我要告诉你们的故事，是阿卡德的儿子诺马希尔告诉我的，那是许多年前当我还只是个少年的时候，在尼尼微听来的。”

“当时，我主人和我，在诺马希尔宫殿般的

豪宅内滞留到深夜。我帮我的主人带了许多地毯，让诺马希尔试试每一款的颜色，务必要让他满意。最后他非常满意，并建议我们与他坐下来，喝杯罕有香醇的琼浆玉液，暖一暖胃，这样的款待是不常有的。

“依巴比伦的习俗，你们都知道，富家子弟总是得与父母同住，以便继承财产。阿卡德不赞成这样的习俗，因此，当诺马希尔成年时，阿卡德便召唤诺马希尔到跟前，训诫他说：

“‘我儿啊，我渴望你能继承我的遗产。但是你首先必须证明你有智慧和能力可以管理这些遗产。因此我希望你到外面的世界去闯闯看，显示你赚取黄金和赢得众人尊敬的能力。

“‘为了让你有好的开始，我给你两件东西，我当年白手起家时可没有它们。

“‘第一，我给你的是一袋黄金。假如你能妥善运用这些黄金，这将是未来成功的基础。

“‘第二，我要给你这块泥板，上面刻着掌握黄金的5大定律。假如你以行动阐明这些定

律，这些定律将为你带来相当的资产和安全感。

“‘从今天算起 10 年之后，你必须回你父亲的家，清点你在外头所赚到的资产。假如你证明你配得，我将立你为继承人。否则，我将把遗产交给祭司们，好让他们恳求诸神安慰我的灵魂。’

“于是，诺马希尔带着这一袋黄金，以及用丝绸小心翼翼包裹好的泥板，骑着马出门闯天下。

“10 年之后，诺马希尔按照与父亲的约定回家，他父亲摆设丰盛的宴席迎接他，并且邀请了许多亲友。宴席结束后，阿卡德夫妇登上大厅旁如同国王宝座的座位，诺马希尔站在他们前面，按着他答应父亲的允诺，清点他在外头赚来的资产。

“这时天色已暗。房间里满是从昏暗油灯的灯芯飘出的烟雾。穿着白色外袍的奴隶，用棕榈叶煽开这些烟雾。整个场面充满尊贵的气息。诺马希尔的妻子和两个年幼的儿子，还有阿卡

德家的亲友，都坐在诺马希尔的席子后面，渴望听他讲述这些年在外的经历。

“诺马希尔开始恭敬地娓娓道来：

“‘父亲，我在您的智慧面前鞠躬。10年前当我成年时，您要我出去闯天下，做个人中人，而不是留在家直接继承遗产。

“‘您慷慨给我一袋黄金和您的智慧。说到那一袋黄金，唉！我必须承认我处理得极糟。事实上，这些黄金全部从我毫无经验的手中溜光了，仿佛一只野兔从初次逮住它的青年手中逃逸。

“‘阿卡德宽容地笑一笑说：“继续说，我儿，你的故事我都有兴趣听。”

“诺马希尔说：

“‘我一出门便决定去尼尼微，因为这是个新兴的城市，我相信或许可以在那里碰一碰运气。我加入一个沙漠旅行商队，在队中交了些朋友。其中有两位能说善道的朋友拥有一匹非常漂亮的白驹，奔跑的速度像风一样快。

“‘这两位朋友在旅程中告诉我，尼尼微有个富翁拥有一匹神驹，没有任何一只马能跑赢它。这匹神驹的主人相信，这世上再也没有任何马匹跑得比它快。因此他打赌，全巴比伦任何马匹若能击败他的神驹，他愿意付任何价钱的赌注。这两位朋友信心十足地说，与他们的马比起来，尼尼微那匹只不过是只蠢材，轻易即可打败。

“‘他们大方地邀请我跟着下赌注。我对这个计划有些神往。

“‘结果我们的马惨败，我损失了许多黄金。’

“阿卡德笑了笑。诺马希尔继续说：

“‘后来我发现这两个人是骗子，经常混在旅行商队中寻找下手的对象。而在尼尼微的那个人则是他们的同伙，3人分骗来的赌注。这个狡猾的奸计教了我闯天下的第一课。

“‘我立刻又学了另一个更凄惨的功课。旅行商队中有另一位年轻人和我成为要好的朋友。

他和我一样都是富家子弟，想到尼尼微找个合适的安顿之处。在我们抵达前不久，他告诉我有个商人过世了，他这间商品繁多和主顾也多的店面只需要一点钱就可以顶让过来。他建议我们合伙买下这间店，但是他必须先回巴比伦去拿金子，所以他要我先用我的黄金去付，我答应让他稍后再用他的黄金共同经营我们的事业。

“‘这位朋友一回巴比伦就久久不见踪影，后来又证明，他是个蹩脚的金主，又是个浪掷金钱的蠢蛋。最后我下逐客令，但是这时我们合开的店已恶化到只剩下卖不出去的货品，且没有金子可以添购新货。于是我只好以极低的价格将店面卖给一位以色列人。

“‘父亲啊，我接下来的日子还是很凄惨。我到处找工作，却找不着，因为我没有受过任何职业训练。于是我卖掉我的几匹马，接着卖掉奴隶、额外的锦衣玉袍，以便换取食物和可安歇的地方，但是每天的生活开销越来越拮据。

但是在那些苦日子中，我惦念着父亲对我的信心。您要我做个人中豪杰，我决心要实现这个目标。

听到这儿，诺马希尔的母亲蒙着脸轻轻低泣。

赚钱的五大原则

“‘这时我想起您给我的泥板，上面还刻有使用黄金的五大定律，于是我仔细地念您的这些智慧，才知道要是我先读这些定律，就不至于损失所有的黄金了。我专心地搞懂每一条定律，并且决心再次吸引幸运女神的眷顾，我要服从年长者的智慧训诲，不再倚靠年轻人的毫无经验。

“‘为了今晚在座的各位着想，我要宣读我父亲 10 年前刻在泥板上给我的智慧：

运用黄金的五大定律

一、凡把所得的 1/10 或更多的黄金储存起来，用在自己和家庭之未来的人，黄金将乐意进他家门，且快速增加。

二、凡发现了以黄金为获利工具且善加利用的聪明主人，黄金将殷勤且甘心地为工作，而且获利的速度甚至比田地的产出高好几倍。

三、凡谨慎保护黄金，且依聪明人的意见好好儿使用黄金的人，黄金会乖乖待在他手里。

四、在自己不熟悉的行业上投资，或是在投资老手所不赞成的用途上进行投资的人，都将使黄金溜走。

五、凡将黄金运用在不可能的利得上，以及凡听从骗子诱人的建议，或凭自己毫无经验和天真的投资概念而付出黄金的人，将使黄金一去不回。

“‘这便是我父亲刻给我的运用黄金的五大

定律。我将继续诉说我的故事，称颂这些定律的价值胜过黄金。

“他再次面向他父亲，说：

“‘我刚刚描述由于我缺乏经验，以致生活极其穷苦潦倒。

“‘但是，灾难总不至于没完没了。我好不容易找到一份工作，管理一群为城墙建造外廓的奴隶。

“‘由于明白了运用黄金的第一定律，于是我从第一份薪水中存下一块铜板，并且抓住每个储蓄的机会继续存，直到铜板聚成一块银钱。由于还得支付日常生活费用，因此我存钱的速度非常缓慢。我承认我花钱非常小气，因为我决心在10年内赚回我父亲给的那一笔金子。

“有一天，和我成为朋友的奴隶领袖告诉我：‘你是个非常简朴的年轻人，从不荒唐花钱。你可存有非自己赚来的黄金？’

“‘我回答：‘是的，我最大的渴望就是攒积黄金，以弥补我父亲给我却被我浪掷掉的那一

笔。’

“他说：‘这可是雄心壮志，我支持你。你可知道你储存下来的黄金可以为你赚更多的黄金？’

“我说：‘唉！我曾有过非常凄惨的经验，以致我父亲给我的黄金全部散光了，我很怕会重蹈覆辙。’

“他说：‘假如你对我有信心，我将教你如何靠黄金获利。不出一年，城墙的外廓就会完工，到时候城四周的出入口将需要许多铜门，以防范敌人入侵。全尼尼微的金属还不够做这些铜门，国王还没有想到如何供应这需求。我的计划是：找一群人，凑拢个人所存的黄金，派一支沙漠商队到远方产铜和锌的矿场去，带些金属回来，以备尼尼微建城门之用。等国王下令造各个城门时，我们便可以垄断金属的供应，国王必定以高价收购。假如国王不愿意向我们买金属，我们还是拥有能卖得合理价格的金属。’

“我觉得，他所说的不失为遵守第三条黄金定律的好机会，也就是依智慧人的指导进行投资。结果，果然没让我失望。我们的合资非常成功，我那一小撮黄金，藉着辗转交易大大地增加。

“同时，我也成为这一小群人其他事业的合伙人；他们个个深谙理财之道。在进行任何投资计划之前，他们都会非常谨慎地讨论。他们绝不会贸然投机弄得血本无归，或者把钱投注在无获利性的投资上面以致被套牢。像我过去被骗花钱去赌赛马，或进行毫无经验的投资之类的愚昧事，他们必定会认为我欠缺考虑。他们会立即指出这些投资计划的弱点。

“与这些人来往之后，我学会以安全的理财方式增进利润。年复一年，我的财富快速地累积。最后不只赚回我损失的那些黄金，且超出许多。经过不幸、试炼和成功之后，我再次证明，我父亲传授给我的运用黄金五大定律是正确的，经得起所有考验。不懂这五大定律的人，

他的黄金总是来得慢，去得快。而遵守这五大定律的人黄金将滚滚而进，且做他忠心的奴隶。

“诺马希尔就此打住，召唤屋子后头的奴隶将三只重重的皮囊带进来，诺马希尔拿起其中一个皮囊，放在他父亲跟前，继续说道：

“您给了我一袋巴比伦的黄金。看啊！如今我还给您一袋同量的尼尼微黄金。大家都同意，这是个等量的交换。

“‘您给了我一块刻着智慧话语的泥板。看啊！我因此又多赚了两袋黄金。’诺马希尔一面说，一面从奴隶手中拿过那两袋黄金，同样放在他父亲跟前。

“‘父亲，我以此向你证明，我看重你的智慧胜于你的黄金。人能数算黄金的价值，但是谁算得出智慧的价值呢？没有智慧，拥有黄金的人将很快散尽，但是拥有理财智慧的人，即使没有黄金，最后也能稳固地持有黄金。这3袋黄金便是明证。’

“‘父亲，能站在您面前诉说，您的智慧使

我终成为一个富有且受敬重的人，这实在令我感到无比满足。’

“阿卡德眷爱地用手摸摸诺马希尔的头说：‘你已经把这些功课学得很好，我真幸运，能有这样一个儿子可以继承我的财产。’

贫富与命运无关

卡拉巴伯说此打住，带着要求的神色看着这群聆听他讲故事的奴仆们。

他继续说：

“诺马希尔的故事给了你们什么启示呢？

“你们中间，有谁能向你们的父亲或岳父寻求理财的智慧呢？

“你们尊贵的父亲和岳父们必定认为，你们会说：‘我行遍天下，学会许多东西，也辛勤赚过许多钱，但是，唉！一提到金子，我就是缺

少。有些金子我花得很明智，有些则花得很愚昧，但其中大部分金子都因为不明智的理财方式而损失。’

“你们仍认为，有些人拥有黄金，有些人则手无分文，那全是每个人的机遇不同所致吗？那就错了！

“当一个人懂得了运用黄金的定律，且遵行不渝，他便能拥有许多黄金。

“因为我年轻时就学会这五大定律，所以我现在已是个富有的商人。我不是靠其他什么神奇的魔术累积财富的。

“来得快的财富，去得也快。

“财富留存到能为自己带来享受和满足，是很漫长的一条路，因为财富是知识和执着的结晶。

“对深思熟虑的人而言，攒积财富不过是个轻松的负担。年复一年始终不渝地背负这个担子，就能达成最后的目标。

“这五大定律能赐给实践者丰富的报偿。

第六章 赚钱的五大原则 · 125 ·

“每一条定律都饶有意义，为了避免你不重视我的故事，我要再重述一遍这五条定律。我打从心底了解每一条定律，因为我年轻时便见识到它们的价值。但是一直到我完全透彻了解了，我才真正感到满足。”

运用黄金的第一条定律

凡把所得的 $1/10$ 或更多的黄金储存起来，用在自己和家庭之未来的人，黄金将乐意进他家门，且快速增加。

“任何人只要贯彻储存 $1/10$ 所得的做法，且明智地做投资，必能创造可观的财产，确保自己将来仍有进帐，并进一步确保自己死后家人的生活无忧。这一条定律保证黄金会乐意进这种人的家门。我自己的一生便已证明这一点。我攒积的钱财愈多，源源不绝进来的钱也愈多。我所储存的金子赚得（利息）越多，那些钱子

钱孙也跟着赚更多进来。这便是第一条守则运作的原理。”

运用黄金的第二条定律

凡发现了以黄金为获利工具且善加利用的聪明主人，黄金将殷勤且甘心地为它工作，而且获利的速度甚至比田地的产出高好几倍。

“黄金确实是个乐意为你的工作的奴仆。它渴望在机会来临时替你多赚几倍的黄金回来。对每一个存有黄金的人而言，机会便能发挥最有利可图的用处。随着时光的推移，这些黄金将以令人惊讶的方式增加。”

运用黄金第三条定律

凡谨慎保护黄金，且依聪明人的意见好好使用黄金的人，黄金会乖乖待在他手里。

“黄金会紧紧跟随着审慎操持它的主人，而迅速逃离漫不经心的主人。向有理财智慧和经验者寻求忠告的人，不会让自己的财富陷入危险，却可确保资产的安全，并且享受财富不断增加的满足感。”

运用黄金第四条定律

在自己不熟悉的行业上投资，或是在投资老手所不赞成的用途上进行投资的人，都将使黄金溜走。

“对拥有黄金但不会使用的人而言，许多用法看起来好像都很有利。其实其中充满损失的危险，假若让智者分析，他们必能判断出有些投资只有很小的获利性。因此，没有理财经验的黄金主人若信赖自己的判断，把钱投资在他不熟悉的生意或用途上，他往往会发现自己的

判断并不好，而赔上自己的财富。依照投资高手的忠告而进行投资的人，才是聪明的人。”

运用黄金第五条定律

凡将黄金运用在不可能的利得上，以及凡听从骗子诱人的建议，或凭自己毫无经验和天真的投资概念而付出黄金的人，将使黄金一去不回。

“初次拥有黄金的人，经常会遇到像冒险故事一样迷人又刺激的投资建议。这些建议仿佛能赋予财富神奇的力量，似乎可赚进超乎常理的利润。但是要当心，有智慧的人确实知道，每一个能让人一夕之间即成为暴发户的投资计划，背后可能隐藏着危险。”

“别忘了，尼尼微那一群富翁绝不会贸然投机，以致损失资产，或将钱投注在没有获利性的投资中，以致被套牢。”

第六章 赚钱的五大原则 · 129 ·

“有关运用黄金五大定律的故事讲完了。在我讲述这些故事的同时，我已透露我自己成功的秘诀。

“但是，这些不是秘诀，而是每个人都必须学会并遵行的真理。学会之后，便不必再像野地的狗每天必须为饮食担忧。

“明天，我们将进入巴比伦。看！贝尔神殿顶上永不熄灭的火！遍地黄金的巴比伦城已经在望。明天，你们每一个人都将拥有黄金，那是你们辛勤服侍我而应得的工资。

“从今晚开始算起的十年后，你们手中的这些黄金会有怎样的变化呢？

“假如你们中间有像诺马希尔的人，运用一部分的黄金开始致富，同时明智地恪守阿卡德的理财忠告，此后十年全是一场安全的赌博。这样有人将像阿卡德的儿子一样，变得富有且受人敬重。

“这类明智的行动必将伴随我们一生，给我们满足和帮助。而不智的行动将带来灾厄和煎

第七章

巴比伦的放债人

年轻人总是充满雄心壮志，往往操捷径获得财富和任何他们想要的东西。为了快速致富，年轻人经常傻傻地向人借钱。他们没有任何经验，不了解无望清偿的债务像个深坑，让人急速陷下去，却是挣扎许久也爬不起来。

五十块黄金！巴比伦矛匠罗丹（Rodan）的皮囊里从未装过这么多的黄金。他昂首阔步，开心地迈向巴比伦王宫殿外的大马路。每一个步伐都弄得皮囊里的金子叮当作响，这是罗丹听过的最美妙的音乐。

· 50 块黄金！全是自己的呢！他简直无法理解自己的幸运。这些金子到底含有什么力量？它们可用来购买罗丹想要的任何东西，一幢豪宅、一块土地、一群牛、骆驼、马或战车，任何他想要的都行。

他该怎么用这些黄金呢？晚上，当他转进他姐姐家的街角时，他满脑子全是这些闪闪发光、颇有重量的黄金，似乎除此之外，全世界其他东西他都可以不要。

几天之后的一个黄昏，一脸困惑的罗丹走进马松（Mothon）的店里，马松是个经营黄金借贷业务和买卖珠宝、丝织品的生意人。罗丹

瞧都不瞧店里左右两边摆得琳琅满目的货品，径直越过待客处，笔直地往后头走。他看见优雅的马松斜倚在毯子上，正享受着黑奴端上来的食物。

罗丹两脚张开，半敞着皮外套微露出胸毛，他一脸迟钝相，站在马松面前，说：“我想找你商量，因为我不知道怎么办。”

马松消瘦、泛黄的脸庞露出友善的笑意，向罗丹打招呼。马松问道：“你到底做了什么轻举妄动的事，这下子居然需要找钱庄？是不是在赌桌上运气不好？或者有什么丰满的美丽女子令你迷惑？我认识你这么多年以来，你从未找我替你解决困难。”

“不！不！不是那样。我不是来借金子的，我希望你给我一些明智的忠告。”

“听啊！你听！这个人说什么。从来没有人会找出借黄金的人要求忠告。我的耳朵一定是听错了。”

“我是说真的。”

“是这样子吗？矛匠罗丹来找马松不是为了借黄金，而是为了寻求忠告，他在玩弄比谁都狡猾的诡计。许多人为了自己做的荒唐事来找我借黄金，但是他们从来不要听什么忠告。世上又有谁，比出借黄金和钱庄老板更有资格给人忠告呢？”

马松继续说道：“罗丹，你可以与我一同用餐。你可以做我今晚的客人。”他召唤那位黑奴说：“安多（Ando）！为这位向我寻求忠告的朋友，矛匠罗丹铺条毯子。他是我的贵宾。给他一些佳肴，并且呈上最大的杯子。选上等的好酒招待他，让他喝个过瘾。”

马松说：“现在，可以告诉我，你遇到什么困扰了？”

罗丹回答：“国王的礼物令我倍感困扰。”

“国王的礼物？国王给你礼物，而礼物带给你困扰？什么样的礼物？”

金钱永远不会太多

“国王对我设计的皇家卫队新矛头非常满意，所以赏赐了我 50 块黄金，现在我非常困惑。”

罗丹又说：“白天里，无时无刻都有人恳求我与他们分享黄金。”马松应道：“那是很自然的事，想拥有黄金的人，比已经拥有黄金的人更多，他们盼望，已经获得黄金的人能顺手借给他们一些。你难道不会说不吗？你的意志力难道不是和拳头一样强吗？”

“我可以对许多人说不，但是有时候点头比较容易一些。一个人难道会不愿意与他深爱的亲姊妹分享黄金吗？”

“那当然，你自己的姊妹并不希望剥夺你独享报偿的快乐。”

“但是，她要我的黄金是因为她丈夫阿拉曼（Araman）的缘故，她希望阿拉曼能成为富有的商人。她觉得阿拉曼从来没有遇上机会，她恳求我把这些黄金借给他，好让他有机会成为富翁，到时候他再从利润中拨出黄金还我。”

马松说：

“我的朋友，你所提的问题很值得讨论。拥有黄金，带给人责任，且让人的身份地位与其他人不一样。拥有黄金的人常会害怕丢掉黄金，或被别人骗走了。黄金使人感觉大有力量，且足以做些美好的事情。而黄金在带来机会的同时，也会因为持有黄金的人心肠太好而带来困扰。

“你曾听说过，尼尼微有一位农夫听得懂动物语言的故事吗？我并不认识这样的人，因为这种故事不是铜匠作坊里的人喜欢说的故事。但是我要告诉你这个故事，因为你应该知道，借入借出的事，只不过是把黄金从一个人的手中交到另一个人手中而已。

“这位懂得动物语言的农夫，每天傍晚总会逛逛农场，偷听动物们在说些什么。有一天傍晚，他听到一只公牛向一只驴子哀叹自己乖舛的命运：‘我从早到晚辛苦地拉犁耕田。无论白天有多热，无论我的双腿有多累，无论我颈上的牛轭如何磨破我脖子的皮，我仍得勤奋工作。而你倒是生来悠闲。你每天披着五颜六色的毯子，什么事也不用做，只要载着主人到他想去的地方。如果主人今天不想出去，你就可以一整天休息，闲着吃青草。’

“这只驴子尽管不好惹，但它仍旧是公牛的好朋友，且非常同情公牛的境遇。他回答：‘我的朋友，你的确非常辛勤工作，我愿意替你分劳解忧。因此我要教你如何偷得一日闲。早上，主人的奴隶要牵你去拉犁时，你就躺在地上，并且吼叫，这样他可能会以为你生病了，无法上工。’

“于是公牛采纳驴子的建议，第二天奴隶向主人回报说，那只公牛生病了，无法拉犁。农

夫就说：‘那么，就牵那只驴子去拉犁吧，因为犁田的工作不能停。’

“只顾着帮助朋友的驴子发现，它自己被迫一整天都得做公牛分内的工作。直到夜幕低垂，驴子拖的犁才被卸下来，它的心里非常凄苦，它的两条腿疲惫不堪，它的脖子酸得要命，且被牛鞭磨破了皮。

“农夫又到谷仓去倾听动物说话。

“公牛先开口说：‘驴子啊，你真是我的好朋友。因为你聪明的忠告使我休息了一整天。’驴子反驳：‘而我却像其他天真单纯的人一样，帮了朋友，却反而害自己得替朋友劳碌。从今以后，你自己拉你的犁吧，因为我听主人告诉奴隶说，假如你再生病的话，就要把你卖给屠夫。我但愿他能把你卖掉，因为你真是一只懒惰的牛。’此后这两只动物再也没有彼此说过话——这件事使它们绝交。罗丹，你能看出这个故事的教训吗？”

罗丹回答：“这是个好故事，但是我看不出

有什么教训。”

不可挑负别人的重担

“我想你也看不出来。但是，这故事当中确实有一点教训可以学，这教训很简单，就是：假如你渴望帮助你的朋友，你可以帮，但是不能把你朋友的负担加在你自己身上。”

“我倒没想到这一点。这的确是很有智慧的教训。我不希望将我姐夫的重担加在我身上。但是请告诉我，你借钱给许多人，这些人都会清偿他们借的黄金吗？”

在这方面经验老道的马松笑了笑，说：“假如借黄金的人还不了债怎么办？出借黄金的人岂不是得绝顶聪明，要能审慎判断，他借出去的金子究竟是否收得回来，或者欠债的人可能无法明智地使用借来的黄金，以致赚不到财富，

徒让债主收不回债款？我将带你去看看我库房里的一堆担保品，让它们告诉你它们自己的故事。”

马松走进库房，取下一个箱子，这个箱子长宽如他的手臂，上面铺着红色的猪皮，箱子各个边都镶着铜片。他把箱子放在地上，然后蹲下来，双手搭在盖子上。

马松说：“每一个向我借黄金的人，都必须留下抵押品，存放在这个箱子里，直到他们还清所借的黄金为止。当他们还清债务时，我就把抵押品还给他们，但是假如他们从未还清债务，这些抵押品将提醒我，哪些人的借款信用不可靠。

“这些抵押品的箱子告诉我，最安全的借贷，就是借给所拥有财富的价值超过其所借款项的人。他们拥有土地、珠宝、骆驼或其他东西，可以变卖来偿还债务。他们有些人拿来抵押的东西是价值超过借款价值的珠宝。有些人则允诺，假如他们无法清偿债务，他们将让渡

若干房地产给我。像这类的借款人，我敢保证必使我的黄金连本带利收回来，因为借给他们的黄金是依其财产而估算的。

“另一种人是有技能赚钱的人。他们就像你一样，可凭劳力或服务获得薪资。他们拥有收入，假如他们为人老实，又未遭遇什么不幸，我知道他们也同样能还清欠我的黄金，以及与我议定的利息。这类的借贷是凭借款人的能力而估算的。

“还有一些人既无财产，也无固定收入。他们的生活很艰苦，有些人根本无法适应这样的艰苦。唉！这样的人即使拥有的钱不会超过一分，但我还是借黄金给他们，这种人除非有信得过他们人格的朋友替他们作保，否则我的抵押品箱子日后就要责怪我了。”

马松松开箱盖上的铜扣，打开箱子。罗丹急切地倾身探头而望。

这个箱子的最上层，是一条铺在大红色布块上面的项链。马松拿起这条项链，爱不释手

地轻拍着，说：“这条项链将永远留在我的抵押品箱子里，因为这条项链的主人已经过世了。我珍藏着他的抵押品和金钱，因为他是我的好朋友。我们曾经一起做贸易，做得非常成功。后来他娶了一个美丽的东方女子为妻，这个东方美人和我们这里的女子大不相同，她长得实在非常耀眼。我这位朋友挥霍黄金来满足她的需求。当他花尽黄金之后，非常沮丧地跑来找我。我便劝导他。我告诉他，我会协助他东山再起。他以伟大神牛之名发誓，他必定会东山再起。但结果却不是那样。在一场争吵中，他激怒了他太太，结果她拿刀子刺穿了他的心脏。”

烦恼的人都不可靠

罗丹问：“那后来她呢？”

马松拾起红色的布料，说：“当然，这块布是她的。由于痛苦懊悔，她后来投幼发拉底河自尽。他们所借的那两笔贷款，永远也还不了啦。这口箱子告诉你，罗丹，借钱给陷入苦闷情绪深渊的人并不安全。”

马松接着拿起一个牛骨刻的牛铃说：“看！这个抵押品就不同了。这是一位农夫的。我常向他的妻妾购买毯子。后来遇到蝗虫之灾，他们没有食物吃。我就借钱帮助这位农夫，等他有了新的收成再还我债。后来他再度来找我，说有一个旅客告诉他远地一群山羊的事。据说那些远地的山羊毛质又好又软，可以织出全巴比伦最美丽的地毯。因此我借给他黄金，让他出这趟远门，把那群山羊带回来。要是他开始牧养那群山羊，隔年我便可以让巴比伦许多贵族见识到他们有幸才买得到的最昂贵的地毯。所以我能很快地将牛铃还给这农夫。农夫也口口声声说他一定能清偿债务。”

罗丹问：“有借款人这么做的吗？”

第七章 巴比伦的放债人 · 145 ·

马松答道：“假如他们借钱是为了赚钱，我也认为可行。但是假如他们借钱是为了荒唐的开销，我要警告你，当心你借给他们的黄金能否收得回来。”

罗丹拾起一件设计款式相当罕见，镶有珠宝的金手镯，说：“告诉我这只手镯的故事。”

马松调侃说：“我的好朋友，你真是受不了女人的诱惑啊！”

罗丹回敬：“我可比你嫩多了。”

马松说：“我承认，但是这次你猜想的浪漫情节可就不对了！这只手镯的主人是个满脸皱纹的肥老太婆，她总是唠唠叨叨，辞不达意，我简直快被她吵疯了。她家曾经非常有钱，是我的好客户，但是后来家道中落。她一直盼望她儿子能成为商人。因此她跑来向我借了些黄金，好让她儿子成为沙漠商队的合伙人之一，骑着骆驼到处买卖。

“谁知道结果却遇上恶棍，趁她儿子熟睡时，提早拔营离去，把他丢在举目无亲，又身

无分文的异地他乡。也许等这个年轻人长大成人之后，他会还债吧！但是在他长大之前，我除了听她母亲唠叨之外，得不到任何利息。但是我得承认，这些珠宝比她借的黄金还要值钱。”

“这位妇人曾向你询问有关如何借贷的忠告吗？”

“没有。她一直巴望着她儿子成为巴比伦有钱有势的人。只要你说些反话，就会激怒她。我曾因此被她骂得狗血淋头。我早料到，她那个年纪轻轻，毫无经验的儿子，必定会出事，但是当她为她儿子担保时，我又不能拒绝她。”

马松接着挥手，指着打了个结的一捆绳子，说：“这个是骆驼商纳巴图（Nebatur）的抵押品。当他准备购买的骆驼群所需要的钱超过他现有资金时，他拿这个结绳抵押，于是我根据他所需要的金额借钱给他。他是个精明的商人。我相信他的判断力很好，可以放心地把黄金借给他。我对其他许多巴比伦商人也很有信心，

因为他们做事诚实。他们的抵押品在我这儿有进有出。好商人是本城的宝贵资产，使我能援助他们保持贸易往来，促进巴比伦的繁荣昌盛。”

马松拾起一个绿松石刻的甲虫，不屑地将它丢在地上，说：“这是埃及来的臭虫！拥有这个雕虫宝石的埃及小伙子，一点也不在乎我能否取回他所欠的债款。当我向他催债时，他回答：‘我的运气这么背，怎么还得了钱？这个抵押品是我父亲的——他是个小有田产的人，他保证会用他的田产和畜群支持他儿子的事业。’这个年轻人起初做生意还算成功，但太急于致富了。加上他知识的欠缺，最后生意便做垮了。”

债务是个无底洞

“年轻人总是充满雄心壮志，往往操捷径获得财富和任何他们想要的东西。为了快速致富，年轻人经常傻傻地向人借钱。他们没有任何经验，不了解无望清偿的债务像个深坑，让人急速陷下去，却是挣扎许久也爬不起来。那是个痛苦和懊悔的深渊，白天阳光照不到，黑夜充满失眠的痛苦。我不反对年轻人借钱。我甚至鼓励年轻人借钱，但是我建议，钱要用在明智的目的上。我自己最早的时候便是靠借了一笔黄金做生意而发迹的。”

马松又说：“但是遇到年轻人来借钱这种情形，放款的人应该怎么做呢？来借钱的年轻人常是灰心失望、一事无成的，他也未努力偿还债务。我又不忍心夺他父亲的土地和牛群。”

罗丹鼓起勇气说：“你说了许多有意思的事情，但是我听不出这些话对我的问题提供了什么答案。我应该把 50 块黄金借给我姐夫吗？这些黄金对我来说很重要。”

“你姐姐是个值得信赖的仕女，我非常尊敬她。要是她丈夫找我借 50 块黄金，我会问他做什么用？”

“假如他回答，他想变成像我一样的商人，买卖珠宝和各式各样的装饰品。我会说，‘你对这一行有多少知识？你知道哪里可以买进最低价的货物？哪里可以卖到合理的价格？’你姐夫对这些问题都能做肯定答复吗？”

罗丹承认：“不，他并不知道这些。他曾帮助我打造矛器，也曾在几家商店做过事。”

“那么，我会对他说，他借钱的目的并不明智。商人必须学会做他那一行生意的窍门。他的雄心壮志虽然很有价值，但是不切实际，我不会借黄金给他。”

“但是，假如他回答：‘是的，我曾帮过一

些商人。我知道怎么去士麦那（Ismyrna，今土耳其西部港市伊兹密尔）买家庭主妇织的廉价地毯。我还认识许多巴比伦富翁，可以把廉价地毯卖给他们。”那样我会说：“你借钱的目的很明智，你的企图也挺了不起。假如你能保证还清这笔黄金，我很乐意借你 50 块黄金。”但是假如他说：“除了老实的信誉之外，我没有任何东西可以做担保，不过我一定会付你利息。”那么我将回答：“我非常珍惜每一块黄金。万一你在前往士麦那途中或回程时，遇到强盗抢走你的黄金或地毯，那你便没有任何东西可以还我，我的黄金将一去不回。”

“罗丹，你看，黄金是信贷业者的商品。要把黄金借出去是很容易的事。但是假如出借得不明智，你将收不回来。聪明的债主不会冒险随便把钱给别人，除非借方担保必能清偿债务。”

马松继续说：“能帮助那些有困难的人，很好。帮助那些不幸的人，很好。帮助那些正在

创业，将来可能有事业进展且成为身价不凡的人，也很好。但是伸出援手必须有智慧，以免像农夫的驴子一样，在热心帮助别人时，自己背了别人的重担。

“罗丹，容我再次对你的问题拐弯抹角，但是请听我的答案：坚守住你那 50 块黄金。你凭劳力为自己赚钱，你所得到的酬劳是你自己的，没有人有资格与你分享，除非你自己愿意这么做。假如你为了赚更多的黄金，而想把黄金借出去生利息的话，那就要谨慎，并且借给多个人以分散放款风险。我不喜欢闲置的黄金，但是我也不喜欢太冒险。”

“你当矛匠有多少年了？”

“足足 3 年。”

“除了国王给你的那些黄金之外，你还有多少黄金？”

“3 块。”

“你每年这么辛苦做工，省吃俭用，一年才存 1 块黄金？”

“是啊，正如你所说的。”

“那么，50 块黄金可得让你辛勤工作 50 年，且省吃俭用，才存得起来罗！”

“恐怕要一辈子辛勤工作，省吃俭用才办得到。”

“想想看，你姐姐居然为让她丈夫尝试做生意，而不惜让你得做 50 年苦工才得到的黄金陷入危险？”

“我还不知道该怎样学你，向我姐姐说这类的话。”

“你就去对她说：‘3 年来，除了斋戒日之外，我每天从早到晚辛苦做工，省吃俭用，舍不得买我想要拥有的东西。这么劳苦、省吃俭用，每年才只能存下 1 块黄金。你是我最爱的姐姐，我希望姐夫能通过经商而飞黄腾达。假如他能对我和我朋友马松，诉说他看来颇明智的经商计划，我将乐意把我储蓄的黄金借给他 1 整年，好让他有机会证明他会成功。’你就这么说。假如他渴望成功，他会证明给你看。假如

他失败了，他欠你的钱，将来有一天他还是能还你。

不要借钱给信用不好的人

“我是个专门借贷黄金给人的生意人，因为我拥有的黄金超过自己生意上所需的资金。我希望那些多余的黄金能为其他人效力，以便赚更多的黄金。但是我可不希望冒险损失我的黄金，因为我为了拥有黄金，曾经非常劳碌，且省吃俭用。因此只要我没有信心，确保借出去的黄金必定收得回来的话，我便不会随便出借。我若认为借款人不会很快赚到钱还我的话，我也不会借钱出去。

“罗丹，我已经告诉你有关抵押品箱子里的一些秘密。从这些故事中，你可以了解人性的软弱，以及他们渴望借钱却不确定能否清偿债

务的心态。从这里你也可以看见，假如他们拥有黄金的话，他们赚大钱的希望有多高，但是他们若无能力或未曾受过相关的职业训练，他们的致富希望便会落空。

“罗丹，你现在既然拥有黄金，便应该拿它来赚更多的黄金。这样你就会像我一样，成为出借黄金的人。假如你以安全的方法管理资产，它将为你带来大笔的利润，成为你一生快乐和利益之源。但是假如你让这些黄金溜走，它将变成你终生痛苦和懊恼回忆的源头。”

“你最希望怎么对待你钱囊里的黄金？”

“好好地保管它。”

马松赞同地回答：“说得好。你的第一个希望就是安全。想想看，这些黄金在你姐夫的管理之下，真的能安全无恙，不会遭到任何损失吗？”

“恐怕不安全，因为他在保管黄金方面并没有智慧。”

“那就别受你愚昧的责任感影响，而将黄金

交托给任何人。假如你实在想帮助你的家人或朋友，宁可找其他方法，而不要冒着损失自己资产的危险。别忘了，黄金会悄悄从笨拙的主人手中溜走。与其让别人替你吧黄金损失掉，还不如你自己挥霍掉。”

马松问：“安全保管黄金之后，下一步该怎么做呢？”

罗丹答：“用它赚更多的黄金。”

“你再次说了有智慧的话。这些黄金应该用来赚钱，使它变得更多。像你这种年纪的人，利用审慎、明智出借黄金的方式赚钱，可能足可以在你变老之前赚得1倍的黄金回来。假如你冒险借出黄金，以致遭受损失，你将同时损失这些黄金能为你赚更多钱的所有机会。

“因此，不要受不切实际的人诱惑，他们的计划是不着边际的，以为自己已经看见能让他们发大财的契机。这类计划是做白日梦者的产物，他们毫无稳当且可靠的经商技巧。在你期待发财、持有财富和享受人生时，最好保持保

守的态度。见有暴利可图便将黄金借出去，无异于开门揖盗，白白葬送金钱。

“多与那些具有成功理财经验的富翁或企业来往，在他们以智慧和经验使用黄金，且安全守护黄金的情况下，将使你借给他们的黄金变成滚滚的财源。

“愿你不会重蹈某些人的覆辙，这些人原先蒙诸神眷顾赐给他们黄金。”

当罗丹要谢谢马松这番智慧的教导时，马松顾不得听便继续说道：

“你应该从国王送你的礼物学到许多功课。假如你想保有这 50 块黄金，你必须非常谨慎。你将受到许多用钱的试探，也将有许多人热心地给你投资忠告。同时你将遇到许多发财的机会。你要谨记我抵押品箱子里的那些故事，在你让任何一块黄金离开你的荷包之前，最好确定一下你借出去的黄金是否安全无恙。假若需要我进一步的忠告，你随时可以再来找我。我很乐意继续给你忠告。

第七章 巴比伦的放债人 · 157 ·

“在你离开之前，念一下我刻在抵押品箱盖子底下的格言。这句格言同时适用于放款和借款的人：

“谨慎一点，强过后悔莫及。”

第八章

巴比伦城墙永不倒

时至今日，在保险、储蓄、可靠投资等坚固城墙的保护下，在遇到随时可能降临在任何人身上的突发悲剧时，我们要有所防卫。

过去曾是威武战士的老班札尔（Banzar），现在站在通往巴比伦古城墙顶的路上守卫。老班札尔站岗的上方，还有其他骁勇的卫兵，正荷枪实弹捍卫城墙周围。巴比伦这个拥有成千上万居民的城市，安危就靠他们打赢这一仗了。

城墙外大军压境，敌军的万马奔腾而来，高声叫嚣，不断槌撞城门，声音震耳欲聋。

巴比伦城门后的街道上，枪兵随时待命，准备万一城门被攻破，就群起抵御。他们全都准备就绪。由于巴比伦的主力军正随国王远征东方的埃兰人未归，没有人料想得到，在他们远征期间，巴比伦城会遭到攻击，所以留下来的巴比伦军兵力很小。哪知亚述军队忽然从北倾巢而至。此刻巴比伦城墙必须撑顶得住，否则巴比伦帝国将面临灭亡。

班札尔四周，围着一群脸色铁青、恐慌害怕的民众，焦虑地打探最新的情势。他们瞠目

结舌，望着一个个被抬进来，或暂时安置在走廊的伤兵和阵亡者。

此刻正是两兵交战的关键时刻。敌军在围城3天之后，突然倾尽全力猛攻班札尔身后的这段城墙和城门。

城墙顶的卫兵奋勇抵御着正爬上城墙平台的敌兵，他们用箭射杀敌军，倒出滚烫的油抵挡攀登绳梯的进攻者，或用枪矛刺杀任何登上城顶的敌人。而成千上万的敌军弓箭手，也以万箭齐发攻击巴比伦。

老班札尔有最新的战况消息，因为他最接近交战区，且是第一个听到敌军疯狂逼城的人。

一位老商人挤到班札尔身旁，颤抖着双手，央求道：“告诉我！告诉我！他们攻不进城里来！我的儿子们跟着好国王，没有人能保护我的老妻。敌军会偷走我一切的货物，他们会并吞掉城里所有粮食。我们都老了，老得无法自保——老得做不了战俘了。我们会饿死。告诉我，敌军攻不进来？”

坚固的城墙才能保护安全

班札尔回答：“请你冷静一下，好商人。巴比伦和城墙很坚固。请回到市集，告诉你太太，城墙将保护你们所有人生命财产的安全，就像保护国王丰富的产业一般。请别挨近城墙，以免敌军射进来的箭落在你们身上。”

老商人退下，接着一位抱着婴孩的妇女上前问道：“士官啊，城墙上有什么新的消息没有？告诉我实话，好让我传报消息给我那可怜的丈夫。他因为受伤发着高烧，但是坚持要拿武器和枪矛保护我和孩子。他说，敌军要是破城门而入，将会展开报复性的恐怖烧杀和掠夺。”

“好心肠的女子和好母亲，我再次向你保证，巴比伦城墙将保护你和你的孩子。巴比伦

的城墙又高又坚固。你难道没有听到，我们骁勇的卫兵一边尖叫高呼，一边把一锅又一锅滚烫的油倒在爬绳梯的敌兵身上吗？”

“是啊！我的确听到我军的呼叫声，但是我也同时听到敌军猛槌撞城门的聲音啊！”

“回到你丈夫的身边吧！告诉他，城门非常坚固，经得起槌撞。那些沿着绳梯攀登城墙的敌兵，就等着让枪矛穿心吧！小心好好走，赶快躲到远处的建筑物下！”

班札尔忙着将人群散到两旁去，好让重武装增援部队通过。正当增援部队的盾牌和轮车铿铿锵锵地通过时，一名小女孩戳了一下班札尔的腰带。

她央求：“士兵，请告诉我，我们安全吗？我听到好可怕的噪音，还看到许多人在流血。我好害怕。我们家，我妈妈、弟弟和小婴儿会变成怎样呢？”

这位威武的沙场老兵眨一眨眼，俯身看着小女孩。

第八章 巴比伦城墙永不倒 · 165 ·

他向小女孩保证：“小朋友，不用害怕！巴比伦的城墙会保护你和妈妈、弟弟和小婴儿。瑟蜜拉米丝女王（Semiramis）100多年前建造它时，就是为了保护像你这样的平民百姓。这些城墙从未被攻破过。回去告诉你妈妈、弟弟和小婴孩，城墙将会保护他们，不用害怕。”

老班札尔一天又一天驻守岗位，看着增援部队集结在城墙的通道上枕戈待旦，继而与敌军交战，前仆后继直到受伤或阵亡。老班札尔身边总是挤满了惊慌失措的民众，渴望知道城墙是否撑得住。对所有人的询问，老班札尔都以一位老战士的庄严态度回答：“巴比伦城墙将保护你。”

连续3星期又5天，敌军毫未停歇地发动猛攻。班札尔的脸色越来越难看且冷峻，他背后的街道已血流成河，士兵所流的鲜血与泥巴混成一团。每天总有许多敌军的尸体堆积在城墙前，到了晚上再由同胞拖回去埋葬。

到第4星期的第5天晚上，烽火仍未消歇。

清晨的第一道曙光照耀在巴比伦平原上，敌军撤退扬起的滚滚沙尘迷漫。

金钱也需要坚实的防卫

巴比伦守卫军大声欢呼。街头挤满了悸动的群众。几周以来的忧结恐惧的情绪终于找到宣泄的出口，刹时狂喜欢呼的声音四起。贝尔神殿塔顶开始燃烧胜利的烟火。蓝色的烟柱冉冉上升，把巴比伦城的胜利消息传到远方。

巴比伦城墙再度抵挡了蓄意掠夺城内丰富财宝，奴役其百姓的敌军。

巴比伦能世世代代延续下去，就是因为它完全受到保护，否则这个城经不起敌人的掠夺。

巴比伦城墙的例子，说明了一个人需要也希望受到保护。这种愿望是人类天生固有的，从古至今皆然，但是如今我们已发展出更广泛、

第八章 巴比伦城墙永不倒 · 167 ·

更好的保护计划。

时至今日，在保险、储蓄、可靠投资等坚固城墙的保护下，在遇到随时可能降临在任何人身上的突发悲剧时，我们要有所防卫。

每一个人都需要有妥善的保护措施。

第九章

巴比伦的骆驼商贩

假如一个人自己内心里面就藏着做奴隶的灵魂，无论他出身如何，他终究将成为奴隶；假如他内心里具有自由人的灵魂，无论他再怎么不幸，他仍旧能成为受人尊敬的人。

20



21

一个人越饿，神志就越清楚——越敏于嗅出食物的味道。

阿祖尔（Azure）的儿子塔卡德（Tarkad）当然这么认为。因为，他已经整整两天没吃什么东西，只吃了两枚从别人花园里偷摘下来的小无花果。他还来不及再摘一枚，就被气急败坏的妇人冲上来，把他赶到街上去。塔卡德逃得已经穿过市场了，耳边还依然萦绕着那位妇人刺耳的尖叫声。这尖叫声令他不敢再偷市场女商贩的水果。

塔卡德从来不知道食物是怎么被送进巴比伦各市集的，也从未发觉食物的味道这般诱人。他离开市场，穿过街头，来到一家客栈前。他来来回回踱着方步，心想也许在客栈里他会遇到认识的人，可以借点钱，好让不友善的老板带着笑容欢迎他，这可是帮了他大忙。因为要是没有钱，他知道，必不受掌柜欢迎。

他出神地想着想着，忽地与一个他避之惟恐不及的人撞个正着，这人正是高大消瘦的骆驼商，达巴希尔（Dabasir）。在塔卡德曾经赊欠过小钱的所有亲友中，就数达巴希尔最令他感到不舒服，因为塔卡德一直未能按照承诺尽快还他钱。

看见塔卡德，达巴希尔的眼睛一亮，“嗨！这可不是塔卡德嘛，我正到处找他，好让他还我一个月前借给他的两个铜钱，以及更早以前借给他的一块银钱。这可真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫。我倒要好好运用今天，向他讨钱回来。喂，小伙子，你说话啊？你说啊？”

塔卡德全身颤抖，满脸通红。他胃里空空，毫无力气与直肠子的达巴希尔争吵。他喃喃低声说：“我，我很抱歉，非常抱歉，但是今天我没有铜板，也没有银钱可以还你。”

达巴希尔继续大骂：“去你的！你守不住几个铜板或银钱，来还老朋友和你父亲吗？他们在你有困难的时候都慷慨地借你钱。”

“那是因为噩运一直跟着我，使我无法还钱。”

“噩运！你还要为你自己的软弱责怪诸神啊？那些只想着借钱不还的人总会恶运连连。小伙子，跟我来，我要去吃饭。我很饿，我要告诉你一个故事。”

懒人永远不会走运

达巴希尔残忍的坦率直言，令塔卡德感到胆怯，但是至少达巴希尔邀请了他一同进入令他垂涎的客栈用餐。

达巴希尔带他到最靠边的角落，找块小地毯坐下来。

掌柜考斯柯（Kauskor）笑脸相迎，达巴希尔以一贯的坦率向他点餐：“你这沙漠的肥蜥蜴，给我来一盘山羊腿，多加些酱汁煮熟一点，

还要面包和各样的蔬菜，我饿扁了，想多吃点。别忘了我朋友在此，给他一壶水，冰的，因为天气很热。”

塔卡德的心直往下掉。难道他要坐在这里一面喝白开水，一面看着达巴希尔狼吞虎咽，吃着香喷喷的山羊腿？塔卡德沉默无语。他想不出该说些什么。

然而，达巴希尔丝毫未察觉沉默的气氛。他一面微笑一面挥手，不断向其他相识的客人打招呼。

达巴希尔说：“我听一位刚从乌尔发回来的游人说，有个富翁拥有一块削得极薄的石头，薄到可以透视。他把这块石头镶在窗户上挡雨。据这位游人说，这块石头是黄色的，他曾获主人允许透视这块石头，一看才知道，透过这块石头所看到的户外世界非常奇异，不像真实世界。塔卡德，你认为呢？想想看，一个人居然能看见完全不同色彩的世界？”

对达巴希尔跟前那一盘山羊腿更有兴趣的

塔卡德回答：“我敢说……”

达巴希尔接过话来，说：“嗯，我知道这是真的，因为我自己也曾见过完全不同颜色的世界，我即将告诉你的故事，就是关于我如何再次复见真实颜色的世界。”

邻座的客人窃窃私语：“达巴希尔要讲故事”，于是把地毯凑近一点。其他客人也把食物带过来，众人挤过来，围成半圆圈。他们在塔卡德耳边大声咀嚼食物，且拿着肉多的骨头在他面前晃过来晃过去。整群人里，只有塔卡德没有东西吃。达巴希尔并不与他分享食物，也未示意请他吃窝窝头的一小角，窝窝头的屑都从盘子掉到地板上了。

达巴希尔开始说：“我要说的故事……”他停了一下，大咬一口山羊腿，才继续说：“是关于我早年如何成为骆驼商的经历。你们当中有没有人知道，我曾经在叙利亚当奴隶？”

听众间惊讶的喃喃声此起彼落，达巴希尔听得很满意。达巴希尔再大啖一口山羊腿之后，

继续说：

“我还年轻的时候，跟着我父亲学做贸易，我父亲是个制造马鞍的工匠。我在他的铁工厂里帮忙，并且结了婚。由于年轻且没有什么好技能，所以收入非常微薄，只够付家用。我极其渴望拥有凭自己的能力买不起的东西。后来我发现，即使我不能马上还钱，但有些商店主人仍信赖我过些时日必能还清我所欠他们的债务。

放纵自己将会受苦

“由于年轻、缺乏经验，我并不知道，凡是花钱入不敷出的人便是在自掘坟墓，种下自我放纵的因果，终必遭致陷溺困境和羞辱的后果。所以我着迷为妻子、家人购买超过我们所需的锦衣华服和奢侈品。

第九章 巴比伦的骆驼商贩 · 177 ·

“我把钱大花特花，过不久钱都花光了。但是我及时发现，我无法一面用微薄的收入过活，一面还债。商店的老板们开始到处找我偿付那些奢侈的花费，我的生活变得一塌糊涂。我向朋友赊借，但无力偿还。日子每况愈下，我妻子回去投靠娘家，而我决定离开巴比伦，到别的城市碰碰运气。

“此后两年，我马不停蹄地为沙漠商队工作，但日子过得并不顺遂。后来我跟随一群强盗到处打劫毫无力量的沙漠商队。这样的行径不配做我父亲的儿子，但当时我仿佛透过有色的石头看世界，不知道我已因此堕落到什么样的地步。

“我们第一趟打劫商队非常顺利，掠得一大堆黄金、丝绸和有价值的商品。我们将这些掠夺物带到吉尼尔城挥霍。

“第二次可就没那么幸运了。我们刚刚掠得大批财物，就遭到当地部落的枪兵攻击，这些枪兵是被劫商队花钱雇来自保的。我们当中的

两个强盗头子被杀，其余的则被带到大马士革剥光衣服，卖做奴隶。

“我被一位叙利亚沙漠部落的头子用两块银钱买走，并且为我理了头，搭上腰布，与其他奴隶没什么两样。由于年轻鲁莽，我只当这是一种探险，直到有一天主人带我到他四个妻妾面前，告诉她们，可以把我当做阉人使唤。

“那时，我才知道我的情况有多惨。这沙漠国的男人个个骁勇好战，我在毫无武器和脱逃办法的情况下，只好任他们摆布。

“当主人的妻妾盯着我看时，我站在那边，心里害怕极了，巴望她们会同情我。他的大老婆希拉年纪比其他妾大。她盯着我看，脸色无动于衷。我得不到她安慰，便离开视线。接下来那一位傲慢的美女冷冷地瞧我一眼，仿佛我只是一条蚯蚓。另两个较年轻的妾则嗤笑，当这是笑话。

“那情景仿佛叫我站着等判刑，等了三世代之久。每个女人似乎都在等着对方先开口。最

后，希拉冷冷的先开口。

“她说：‘阉人我们多得是，但是骆驼商人没有几个，这些商人不过是废物。今天我回娘家探望生病的母亲，没有一个我信得过的奴隶能拉我的骆驼。问问这个奴隶会不会拉骆驼。’

“因此主人问我，懂不懂得驾驭骆驼。

“我全力隐藏自己热切的心情，回答说：‘我会让骆驼蹲下来，也能叫它们驮运货物，引领他们长途旅行而不困倦。假如有必要，我还会修理套骆驼的各个配件。’

“主人说：‘听来这个奴隶懂得够多了，希拉，假如你要的话，就带这人做你的骆驼夫好了。’

“因此我被转交给希拉，当天便引领她的骆驼长途跋涉回娘家探望她母亲。我利用机会谢谢她代我替主人求情，并告诉她，我不是天生的奴隶，而是自由人的儿子，我父亲是巴比伦尊贵的马鞍工匠。我还告诉她许多关于我的故事。但她的话令我感到挫折，事后我一再沉思她所说的话。

“她说：‘是你自己的软弱使你落到今天这种地步的，你又怎能称自己是自由人？假如一个人自己内心里面就藏着做奴隶的灵魂，无论他出身如何，他终究将成为奴隶，仿佛水往低处流一样，不是吗？假如他内心里具有自由人的灵魂，无论他再怎么不幸，他仍旧能在本家本城成为受人尊贵的人，不是吗？’

“接着的一年我仍旧是奴隶，与其他奴隶同住，但是我无法成为和他们一样的人。有一天希拉问我：‘黄昏时，众奴隶可以混在一起玩乐交游，你为什么独坐在帐篷里？’

“我回答：‘我在思考你对我说过的那番话。我怀疑我内心是否有做奴隶的灵魂。我与这些奴隶格格不入，所以独自坐在这里。’

“她吐出秘密说：“我也一样与那些妾格格不入，这才独自孤坐。我的嫁妆很多，我丈夫娶我就是为了我的嫁妆，但是他并不爱我。每个女人渴望的就是被爱。因为这缘故，加上我不能生育，没有一子半女，所以我必须坐得离

第九章 巴比伦的骆驼商贩 · 181 ·

她们远远的。我要是个男人，与其当奴隶，不如死了算了，但是我们部落的传统也当妇女是奴隶。’

“我突然问她：‘现在你对我的看法如何？我内心拥有做男子汉的灵魂，还是做奴隶的灵魂？’

“她回避说：‘你想还清你在巴比伦所积欠的债吗？’

“是啊，我想啊，但找不到办法。”

“假如你任意让日子年复一年过去，而不努力偿还债务，你就是拥有可鄙的奴隶心态。不自重、不老实还清债务的人，人皆鄙夷。”

“但是我在叙利亚做奴隶，又能如何？”

“那就继续待在叙利亚做奴隶吧！你这个软弱的人！”

“我急切地否认说：‘我不是个软弱无能的人！’”

“那就证明给别人看啊！”

“怎么证明？”

“你们伟大的巴比伦王不是想尽办法，用尽所有力量对抗敌人吗？你的债务就是你的敌人，它们逼得你只好离开巴比伦。你若放任它们，不予理会，它们将变得比你更壮大。当它们是个敌人，与它们战斗，你终将制服它们，成为城里受敬重的人。然而你却一直毫无与他们背水一战的念头，只会眼睁睁看着自己的傲气日益消沉，终而被逼到叙利亚当奴隶。”

自重的人不会欠债

“我一直想着她那番不留情的论断，我也想出一堆我自证内心并无奴隶心态，以便反驳的话，但是我苦无机会说出来。三天之后，希拉的侍女带我去见希拉。

“希拉说：‘我母亲又生重病，快从我丈夫的畜厩里预备两只上好的骆驼，系上装水的皮

囊与鞍袋，准备长途跋涉。侍女会给你厨房里的食物。’我备好骆驼，但是猜不透侍女干嘛提供那么多的粮食在后头，我则在前方领骆驼队，等我们抵达女主人的娘家时，天刚黑。希拉叫侍女下去，然后对我说：‘达巴希尔，你的内心拥有做自由人，还是做奴隶的灵魂呢？’

“我坚称：‘做自由人的灵魂。’

“现在是你证明的时候。你的主人喝得醉醺醺的，他的工头们也个个不省人事。你带着这些骆驼逃走吧！这个袋子里有你主人的华丽衣服，你乔装一下。我会回禀主人说，你在我回娘家探望生病的母亲时，偷了骆驼逃跑了。”

“我告诉她：‘你拥有做皇后的高贵灵魂。我非常盼望能给你幸福。’

“她回答：‘与人私奔，远走他乡异地到陌生国度的有夫之妇，是不会幸福的。’

“走你自己的路吧，愿沙漠的诸神眷顾你，因为前面的路既遥远又尽是不毛之地，没有食物和饮水。

“我不再勉强她，只满心温暖地感谢她，然后趁夜色全速摸黑逃逸。我对这个陌生的国度毫不熟悉，根本不知道要往哪一条路走，才能回到巴比伦，只是一味勇敢地迈过沙漠，往山里窜。我骑着一只骆驼，牵着另一只。我拼命奔驰了一整夜和第二天一整天，因为我知道，身为奴隶却胆敢偷主人的骆驼逃跑，万一被逮着了，必死无疑。

“那天傍晚，我来到像沙漠一样不适人居的崎岖之地。尖凸的岩石，使我这两只忠心的骆驼磨破了脚底的皮，所以它们痛苦缓慢地前进，沿途遇不到任何人或野兽，可以理解，为什么人兽都避开这段荒凉的地段。

“此后的旅程光景如何，很少有活着回来的人诉说过。日复一日，我艰苦蹒跚地往前走。食物和饮水都吃光了。炙热的艳阳无情地晒着。第九天晚上，我从骆驼背上滑下来，觉得身体好虚弱，无力再跨骑上去，我必死在这个荒凉的地方。

“我四脚朝天躺在地上睡着了，直到第二天曙光乍现才醒来。

“我坐起身，环顾四周，清晨的空气仍有些冷凉。那两只骆驼也躺平了，不肯再上路。四周尽是残破荒废的景象，满盖着岩石沙土和多刺的植物，未见藏有泉水的迹象，也没有食物给人和骆驼吃。

“难道我就要这样安静地面对我生命的结束吗？我的心比以前更加清醒。此刻我的身体显得不那么重要了。我全身焦透，嘴唇滴血，舌头干燥红肿，胃囊空空，全身痛楚到无以复加的地步。

“我遥望并无风景可言的远处，再次扪心自问：‘我拥有做奴隶的灵魂，还是做自由人的灵魂？’我清楚地领悟到，假如我有着当奴隶的灵魂，我将会放弃求生的欲望，就躺下来死在沙漠，这是脱逃奴隶的下场。

“但是，假如我具有当自由人的灵魂，那该怎么做呢？当然我得勉力回巴比伦，偿还积欠

的债务给那些曾经信赖我，为我爱妻带来快乐，为我父母带来安宁和满足的债主们。

“希拉曾说：‘你的债务就是迫使你离开巴比伦的敌人。’是的，的确是。以前我为什么不能做个顶天立地的男子汉呢？我为什么允许爱妻回去投靠老丈人呢？”

“接着有一件奇妙的事情发生了。过去我一直透过有色石头看这世界，仿佛这世界带着另一种不同的颜色，但是这种有色眼光突然消逝，我终于拨云见日，看到人生的真正价值。

“死在沙漠！那不是我！这样重新看待世界的眼光，使我看见自己必须做的第一件事。首先，我必须想办法回到巴比伦，面对每一个债主。我应该告诉他们，经过多年的浪荡和不幸，我回来了，托诸神的福，我盼望能尽快还清债务。下一步，我应该为我妻子弄个家，安顿下来，并努力成为值得父母骄傲的人。

“我的债务就是我的敌人，但是对那些借我钱的朋友而言，我更亏欠的是他们对我的信赖

和信任。

“我摇摇晃晃，虚弱疲乏地站起身来。饥饿又怎样？口渴又怎样？这些只不过是回巴比伦之路的偶发事件而已。我内心里涌动着当自由人的灵魂，渴望回去击退敌人，报答亲友。我被这极大的毅力所鼓舞。

“那两只眼睛已昏眩的骆驼，听到我铿锵的叫声之后，眼睛立刻亮了起来。几经努力，它们终于爬了起来。凭着可怜的耐力，它们步向北方，我内心一再响起一个声音说：我们必能找到巴比伦城。

“后来我们发现饮水。我们走进较肥沃的地方，那儿有草和果子。我们也发现回巴比伦的小路，因为自由人的灵魂认为，人生总有一连串的问题有待解决，他会勇敢去解决，而奴隶的灵魂只会哀叹：‘我只是个奴隶，我能怎么办？’

“塔卡德，你呢？你空无一物的胃是否也让你的脑筋清醒呢？你是否准备踏上赢回自尊的

路呢？你能看清这世界的真实颜色吗？无论你的债台有多高，你渴望老实偿还债务，以便再度成为在巴比伦受人敬重的人吗？”

债务是你的大敌

塔卡德眼眶里噙着泪水。他满腔激情地站起来，说道：“你给了我新的眼界；我感觉我灵魂里涌现渴望当自由人的意念。”

一位感兴趣的听众问：“但是后来你怎么清偿债务的呢？”

达巴希尔回答：“有志者事竟成。当时我下定决心，开始四下寻找出路。首先我拜访所有借钱给我的人，央求他们宽延时限，让我能赚够多的钱还他们。有些债主辱骂我，有些则帮助我；其中有一个债主确实给了我极需要的帮助。他就是出借黄金的商人马松。他听说我在

叙利亚曾是个骆驼夫，于是他介绍我去找骆驼商人老纳巴图，巴比伦王正委托他到远处购买俊美的骆驼。跟着老纳巴图，我的有关骆驼的知识正好派上用场。渐渐地，我已能逐步清偿债务。最后终能抬起头来，感觉自己是个受人敬重的人。”

达巴希尔再次转向他的食物。他大声呼叫正在厨房里的掌柜：“考斯柯，你这蜗牛，食物已经凉掉了。给我来些刚烤好的新鲜羊肉，也给塔卡德来一份特大的羊肉，我老朋友的这个儿子已经饿扁了，他可以和我一同享受食物。”

达巴希尔就此讲完巴比伦骆驼商的故事。当他明了古代智者早就知道并延用多时的伟大真理时，他便找回他自己的灵魂。

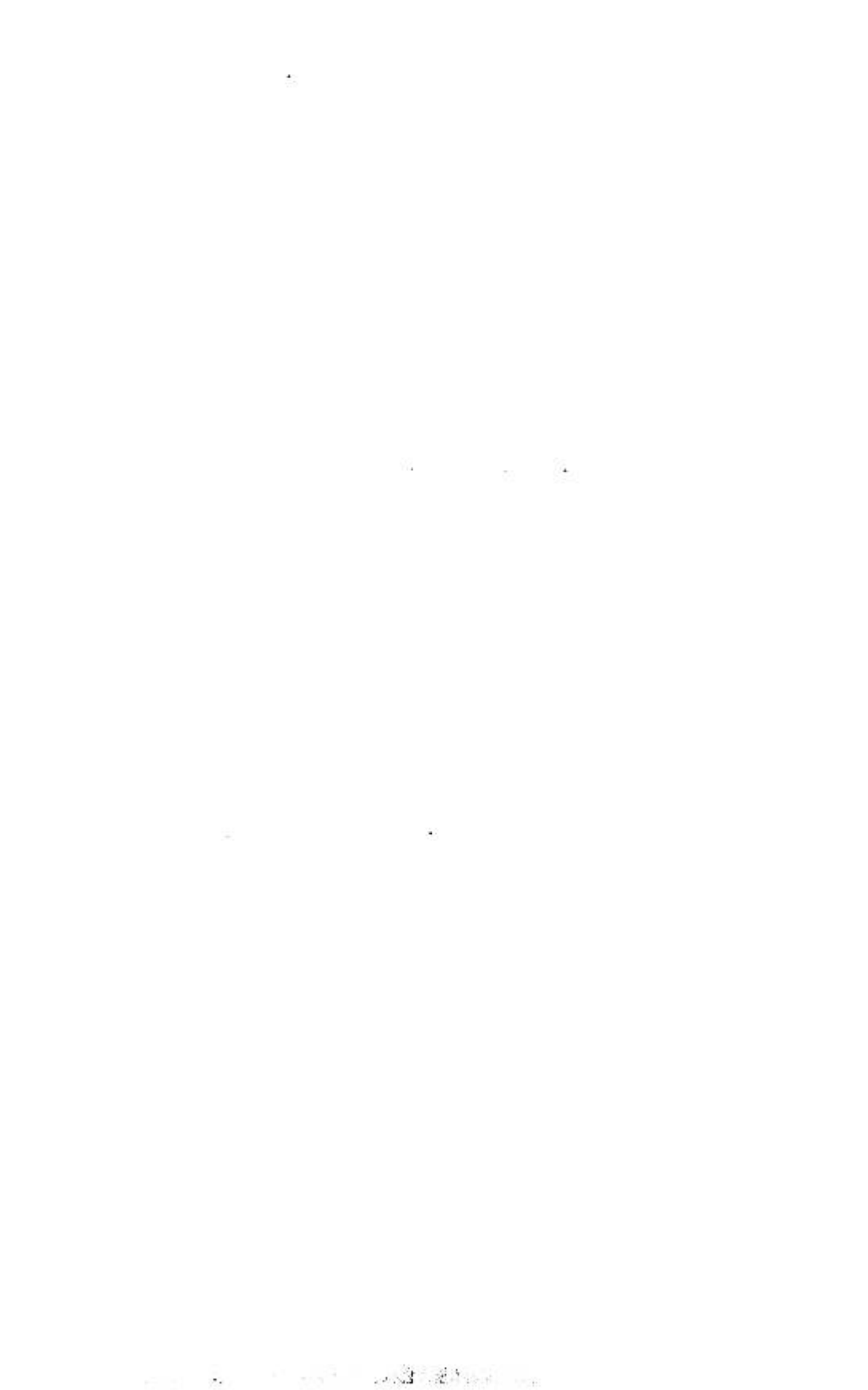
这个真理累世以来不断引导人脱离穷困，迈向成功，且将继续帮助那些有聪明智慧明白其神奇力量的后代世人。任何人都应该铭记这真理：

有志者事竟成。

第十章

巴比伦的泥板

凡是花钱入不敷出的人便是在
自掘坟墓，种下自我放纵的因果，
终必遭致陷溺困境和羞辱的后果。



第一封信

英国/英格兰/诺丁汉市
特伦特河上的纽瓦克
诺丁汉大学/圣施威辛学院

1934 年 10 月 21 日

英国科学方法探勘/美索不达米亚希拉城
研究中心教授富兰克林·卡德威尔教授

亲爱的教授：

您最近在巴比伦废墟挖掘出土的 5 块泥板及您的来信，已随同一艘船送达。我对这些文物深感着迷，且开心地花了许多时间翻译泥板上所刻的文字。我早该立刻给您回信，但是因为翻译工作而耽搁了，兹附上全部的译文如后。

由于您的细心保存及妥善包装，这些泥板送抵时丝毫无损。

当您看完泥板上所描述的故事之后，您将与我们研究室的同仁一样感到惊讶。

本来，我们期待这几块属于遥远过去的泥板，能为我们叙述古代的浪漫与传奇，就像《天方夜谭》那样的故事。然而我们研究发现，这些泥板上刻画的故事，是讲一个叫做达巴希尔的人如何还清债务。但是我们也了解到，那个远古时代的状况，与 5000 年后的今天并没有什么两样。

非常奇怪的是，就像学生们所形容的，这些古老的文字叙述“在跟我开玩笑”。身为一个大学教授，我被看成是拥有各方面实用知识的思想家。但是从巴比伦废墟的泥板里冒出来的这个老兄达巴希尔，却教了我从未听过的偿债及致富的方法，亦即如何在清偿债务的同时，让口袋里增加叮当作响的金子。

我觉得这真是令人开心的想法，很有意思的是你可以实行这些方法，证明古巴比伦的这套方法今天是否仍能应验。我太太和我正计划

第十章 巴比伦的泥板 · 195 ·

要试一试这些方法，来解决我们自己有待改进的理财问题。

愿您正在进行的重要考古挖掘工作能有好运气，我切切地等候再有机会助您一臂之力。

舒贝里 敬启

第一块泥板

此刻，已是月圆时分。我，达巴希尔，最近刚从叙利亚逃脱奴隶的身份，回到巴比伦，决心要偿还我所有的债务，做一个值得巴比伦同胞尊敬的富人。兹刻下有关我偿债过程的永久记录，好一路引导我，帮助我实践最深切的愿望。

在我的好友钱庄老板马松睿智的忠告之下，我决心切实执行一项严整的计划。马松说，这

项计划将引导任何知心的人脱离债务，迈向富裕和自重。

这项计划包括我所羡慕、渴望的三大目的。

第一，这项计划旨在供应我未来的富足。因此我所有收入的 1/10 必须储存起来。马松说得很有道理，他说：

“人若将他用不着的黄金和银子存在口袋里，将为家人带来益处，也等于是效忠他的国王。

“在他的口袋里只留一丁点铜板的人，就是对家人和国王漠不关心。

“但是那些完全没有积蓄的人，则是对家人残忍，对国王不忠，而且他自己的心也很苦。

“因此，盼望有所成的人口袋里必须有些钱，这样他心里才能爱他的家人，并为国王效忠。”

第二，这项计划旨在使我能供养我爱妻的衣食。原回去投靠娘家的妻子，现在已回到我身边，对我忠贞不二。因为马松说，妥善照料

第十章 巴比伦的泥板 · 197 ·

忠心的妻子，将使一个男人感到自重，且加强他完成人生目标的决心和毅力。

因此，我所赚的钱有 $7/10$ 将用来养家，让家人衣食温饱，同时有些钱用做额外的开销，以免生活缺乏乐趣和享受。但马松进一步吩咐，为了达到我的人生目的，我们所花费的最大限度不要超过收入的 $7/10$ 。这样才能促使我的计划成功。我必须严格遵守只花 $7/10$ 收入的规定，绝不花更多的钱，或购买超出我收入的 $7/10$ 所能负担的物品。

第二块泥板

第三，这项计划旨在使我能用部分收入清偿债务。

因此每次月圆时分，我收入的 $2/10$ ，必须老实、公平地分成两半，还给曾信赖我，借我

钱的债主。这样，到了时候我必能还清所有的债务。

因此，我在此刻下每个债主的姓名，及我欠他们的金钱数目。

法鲁，纺织商，2个银钱，6个铜钱。

辛贾，沙发匠，1个银钱。

阿玛尔，我朋友，3个银钱，1个铜钱。

詹卡尔，我朋友，4个银钱，7个铜钱。

阿斯卡米尔，我朋友，1个银钱，3个铜钱。

哈林希尔，珠宝商，6个银钱，2个铜钱。

迪阿贝凯，我父亲的朋友，4个银钱，1个铜钱。

阿卡哈，房东，14个银钱。

马松，钱庄老板，9个银钱。

毕瑞吉克，农夫，1个银钱，7个铜钱。

(从此处往下，泥板上的字迹残缺难辨。)

.....。

第三块泥板

我总共欠这些债主 190 个银钱，140 个铜钱。由于我欠得太多，无力偿还，以致曾愚昧地让太太回去投靠老丈人。我也离开巴比伦，想到他乡异地寻觅赚钱的机会，孰料遇到灾厄，最后沦落为被卖成奴隶。

现在，马松教了我如何以收入的一小部分钱偿还债务，我这才领悟到，自己因过度奢华而酿成债台高筑，自己却不敢面对，真是愚蠢至极。

因此我拜访每个债主，向他们解释，我除了赚钱的能力之外，没有别的资源可以还债，我希望将收入的 $\frac{2}{10}$ 平分还给债主。我就只能偿付这么多了，再多没有办法。因此假如他们有耐心，到时候我终将尽义务全数清偿债款。

阿玛尔，我当他是我最要好的朋友，但他却狠狠辱骂我，于是我含羞离开他。农夫毕瑞吉克要求我先还他钱，因为他极需要用钱。房东阿卡哈很难妥协，他坚持要我立即将所有能还的钱都还他，否则他要我好看。

其余的债主均接受我的建议。因此我更坚决要实践我的承诺，我相信，还债比躲债更容易。即使我无法满足有些债主的需要和要求，但是我已与部分债主达成协议。

第四块泥板

又再次月圆了，我以自在的心情辛勤工作。我的好太太非常支持我的偿债计划。由于我们明智的决心，一个月来，我为主人骆驼商纳巴图买了一批力气大、双腿强健的骆驼，因而赚了 19 块银钱的工资。

我依计划将收入分配运用。其中 $1/10$ 存起来， $7/10$ 交由妻子做家用。剩下的 $2/10$ 分成若干铜钱，还给一些债主。

我并未遇见阿玛尔，于是把偿还的款项交给他妻子。毕瑞吉克收到我的偿款时，高兴得简直要亲吻我的手。只有老阿卡哈发牢骚，要我还得再快一点。我回答，假如我能吃得饱，不必为生活担忧，我就能更快把欠他的钱还完。其他债主感谢我，并且夸奖我的努力。

因此，一个月后我所欠的债只剩很少了，而且因为有 2 块银钱找不到债主还，所以存了起来。我长久以来不得稍解的烦闷心情，终于轻快了些。

又到月圆时分，我非常辛勤工作，但业绩不佳。我找不到多少骆驼可以收购，因此这个月只赚到 11 块银钱的工资。尽管我们夫妻俩因此无法买新衣服，且只能吃粗茶淡饭，但是我们仍坚持执行偿债计划。我再度从 11 块银钱中存下 $1/10$ ，并拿 $7/10$ 做家用。当阿玛尔夸奖我

还他一些小钱时，我非常惊讶。毕瑞吉克也赞扬我。阿卡哈则暴跳如雷，但是我告诉他，假如他嫌少不要的话，我将收回来，他才妥协。其余债主就像从前一样，对我的偿还感到满意。

又到月圆时分，我非常高兴，因为我遇到一大群极俊美的骆驼，买下其中一些健壮的，因此我这个月的工资高达 42 块银钱。于是这个月我们夫妻俩买了几双必要的凉鞋和衣服。同时我们也吃到羊肉和禽肉。

我们也还了超过 8 块的银钱给债主。连阿卡哈都不再抗议了。

这个计划真是太棒了，因为它使我们逐渐脱离债务，且使我们开始有些积蓄。自从我刻泥板以来，已经过了 3 个月圆。每一次月圆时我总是存下 $1/10$ 的薪水。尽管有时候非常拮据，但是每一次我们夫妻俩仍然只靠着另 $7/10$ 过活。每一次我也都按计划拿出 $2/10$ 的薪水偿还债务。

现在我的口袋里已有 21 块银钱。这使我终

于能在朋友面前抬头挺胸了。

我太太把家庭操持得很好，我们又能穿上体面的服饰了。我们很高兴能住在一起。

这项计划实在具有难以言表的价值，让我这昔日的奴隶变成体面的人了，不是吗？

第五块泥板

月又圆了。自从我刻写泥板以来，已经有好长一段时间，我记得已过了 12 个月圆了。但是今天的事绝不能略去不记，因为今天我还了最后一笔债。我太太和充满感激的我，大摆宴席，庆祝我们的决心终于达成目标，偿清了债务。

当我最后一次去找债主还钱时，发生许多令我终生难忘的事。阿玛尔要求我原谅他过去不厚道的谩骂，并且说我是他最希望结交的朋

友之一。

老阿卡哈也不那么恶脸相向了，他说：“你原来只像是一块软巴巴的泥巴，任人挤压，但是现在你已变成一块足以抵挡利刃的铜块。假如你需要银钱或黄金，随时可以再来找我借。”

不只阿卡哈对我敬重有加。其他许多债主也以恭敬的态度另眼看待我。我的好太太看我的眼神更令我倍感自信。

这项促使我迈向成功的计划，让我能还清所有的债务，且存下许多黄金和银钱。我推荐所有盼望飞黄腾达的人照此计划而行。因为，假如这计划真能让一位昔日的奴隶偿还所有债款，且让他存下许多黄金，那么它难道不会帮助其他人找到独立自主的路吗？我自己到现在都还没有完全达成这个计划，我相信，假如再接再厉执行下去，我必然会成为富翁。

第二封信

英国/英格兰/诺丁汉市
特伦特河上的纽瓦克
诺丁汉大学/圣施威辛学院

1936 年 11 月 7 日

英国科学方法探勘/美索不达米亚希拉城
研究中心教授富兰克林·卡德威尔教授

亲爱的教授：

假如您在进一步挖掘巴比伦废墟时，遇见住在古巴比伦的骆驼商达巴希尔的灵魂，请帮我一个忙。告诉他，他远古时候刻在泥板上的事，已经赢得当代英格兰若干大学师生一辈子的感激。

您可能还记得我一年前写给您的信提到我和我太太准备进行达巴希尔的计划，在还偿债务的同时，存下一些钱。尽管我们一直试着不让朋友知道我们夫妻俩非常穷困，但是您可能早已经猜到了。

多年来，我们受尽旧债的折磨与屈辱，并且非常担心，可能会有零售商四处宣传我积欠他们的债务的事，因而演成丑闻，迫使我不得不离开这所大学。我们一直努力偿还债务，一分一毫能省的都省下来还债，但是始终无法还清全部债务。此外，我们还到其他肯让我们多赊些帐的商店购物，顾不得这些商店的东西比较贵。

日复一日，造成恶性循环。我们的挣扎也变得越来越无出路。由于我们还积欠房东很多房租，所以一时间仍无法搬出去租较便宜的房子。看来，我们似乎一点也没办法改善这些情况。

就在这时，冒出你认识的一位朋友，来自

巴比伦的骆驼商老达巴希尔，他的计划正是我们渴望达到的目标。他让我们深感鼓舞，愿遵行他的计划。我们列出所有债务的清单，并且将这清单拿给所有债主看。

我向他们解释，再这样下去，我们根本无力偿清债务。他们立即从这张清单中了解了我的实际情况。接着我向他们解释说，我惟一能还完债务的方法，就是每个月从薪水里挤出20%，平均摊还给每个债主，这样，大约两年多后，便能偿还全部债务。同时，也让我们逐渐有能力用现金购物，让他们获得付现的利益。

这些债主都相当宽容。其中一位聪明的商人且建议更周到的还债方法。他说：“假如你从现在开始用现金支付所买的任何东西，并且还掉部分的赊账，这样会比你以前赊账的作法好很多，因为你已经有三年没有偿付过赊债了。”

最后我与每一位债主达成协议，只要我按时将20%的薪水平均摊还他们每个人，他们就不能来打扰我们。

做这样的改变简直像探险。能按这样的计划行事，且游刃有余地运用另外 70% 的薪水舒适过活，我们感到非常高兴。接下来，我们暂时不买我们平素爱喝的那几款好茶和其他东西。不久，我们便惊喜地发现，原来我们经常可以用更便宜的价钱买到更高级的好货。

这整个过程很长，实在是一言难尽，但事实证明，要达成这计划并不困难。我们一直认真地这样理财，且对我们一步步的成就感到兴高采烈。能这样解决债务，不再受旧债的缠累，是多么令人开怀的事啊！

我不能不提我拿去存起来的另 10% 薪水。我们真的有时候口袋里会有一点余钱。别笑得太快！这才是精彩的地方。开始把不想花的钱储存起来，真的是很有趣的事。攒积余钱，比花掉余钱更令人感到高兴。

在我们拥有令人满意的一堆余钱之后，我们发现更有利的用钱方法。我们每个月固定用 10% 的薪水从事一项投资。而这一项投资，便

成为我们洗心革面过程中最令我们感到满足的事。我每个月都会将第一笔开销用在这项投资上面。

看着我们的投资稳定获利，我们非常有安全感。等学期结束时，这笔投资的利得将够我们过舒适的生活，到那时，我们便可以开始靠投资获利过生活了。

这跟我过去仅靠一份旧薪水糊口的光景，真是不可同日而语。事情令人难以置信，却绝对是真的。我们所有的债务已经还得差不多了，同时我们的投资也持续在加码当中。此外，我们理财的技巧也比以前好。谁能相信，遵行理财计划与否，居然有这么大的差别。

明年底，我们所有的债务将全部还清，到那时候，我们将拥有更多余钱可以做投资，此外，我们还有余钱可以去旅行。我们决定，绝不再让开销超过薪水的 70%。

现在你应该可以了解，为什么我们要特别向那位巴比伦老兄达巴希尔致谢了吧！他的理

财计划，挽救了我们，使我们免于沉沦在“人间地狱”中！

达巴希尔一定知道这一切的。他毕竟是过来人。他希望其他人也能从他痛苦时的经验中学到教训。否则他何必要花那么多时间，辛苦将自己的故事刻在泥板上。

他带给那些遭受过同样痛苦经历的人非常真实的讯息，这是非常重要的讯息，直到 5000 年后的今天，从巴比伦的废墟中被挖掘出来时，其真实性和正确性仍不减当年。

考古系教授

舒贝里 敬启

第十一章

巴比伦的幸运儿

没有资本不是难题，而是难得的激励，促使你奋力追求财富和成功，而你一定会有收获。

4

巴比伦商界的佼佼者萨鲁纳达，神气地骑着马，走在商队的最前面。他喜欢穿着看起来体面又合适的好衣服；他也喜欢品种优良的马，喜欢舒舒服服地坐在马上。看他此刻的模样，任谁也猜不到他早年的光景如何。当然，他们绝不会怀疑他内心曾经有过痛楚。

从大马士革回巴比伦的路途非常遥远，而穿越沙漠的路程十分艰辛。沿途的阿拉伯部落非常凶猛，随时伺机洗劫过往的富庶商队。萨鲁纳达一点也不害怕，因为他雇用了大批善骑的保镖随行，安全无恙。

但是他从大马士革带在身边的一个年轻人，哈丹·古拉，令他十分困扰。哈丹·古拉是他往日商场伙伴及恩人阿拉德·古拉的孙子，萨鲁纳达总觉得，自己一辈子报答不了阿拉德的恩情。他很愿意为阿拉德·古拉的孙子尽点心，但是他越想就越因为这个年轻人种种与他格格不入的

性情，而无法帮他。

萨鲁纳达瞥一眼这小伙子身上的戒指和耳环，心想：“他还以为珠宝是给男人穿戴的，亏他长得还挺像他祖父。他祖父可从来不做这样俗丽的装扮。然而我带他出来，目的便是希望能帮助他奠定自己的基业，脱离他父亲倾家荡产的阴霾。”

哈丹·古拉打断萨鲁纳达的思绪，问道：“你为什么要那么辛苦工作，千里迢迢骑着马，带领商队长途跋涉呢？你从来不找时间享受人生吗？”

萨鲁纳达笑一笑，回答：“享受人生？假如你是我，你会怎么享受人生呢？”

“假如我像你那么有钱，我将过得像个王子一样的生活。绝不这么辛苦地横越酷热的沙漠。我会快快花掉进入我口袋的每一块钱。我将穿戴最华丽的衣服和稀世的珠宝。那便是我喜欢的的生活。”哈丹·古拉言毕，两人都笑了。

萨鲁纳达想也不想便说：“你祖父可是从来

不戴珠宝的哦！”接着他开玩笑说：“你从来不找时间工作吗？”

哈丹·古拉回答：“工作是给奴隶做的。”

萨鲁纳达下一句话已经到嘴边，但不作答了，他静默地骑着马，直到前面的道路引领他们下坡。他调转一下马头，转向遥远的绿色山谷，并对小伙子说：“看，快到山谷了。你往远方望去，就可以隐约看到巴比伦的城墙。那个高塔就是贝尔神殿。假如你的眼睛锐利的话，或许还可以看见，贝尔神殿屋脊上的永恒之火冒出烟尘。”

哈丹·古拉评论道：“所以，那就是巴比伦城喽？我一直渴望见识一下这个全世界最富有的城市。巴比伦是我祖父白手起家的地方。他要是仍然活着就好了。我们的生活也不会这么窘迫。”

萨鲁纳达：“你为什么希望祖父的灵魂能超越他在世的时日，留存到今天呢？你和你父亲也能克绍箕裘啊！”

“唉，我们父子俩都没有祖父的天赋。我们根本不知道祖父赚钱的秘诀。”

萨鲁纳达不再回答，只顾再次调转马头，若有所思地骑下坡，往山谷方向而去。跟随在他们后面的商队，一路扬起漫天飞舞的红色沙土。稍后，他们抵达巴比伦国王的大道，并且转向南方，穿过已灌溉的水田。

有三位正在犁田的老农夫引起了萨鲁纳达的注意。萨鲁纳达觉得他们似乎相识，却又陌生。多么可笑的感觉！一个人不会 40 年未经过这片田，如今旧地重游，却发现同一群人还在犁田吧！但是萨鲁纳达心里想起一句话：没错，这些农夫就是 40 年前的同一批人。这时，其中一位农夫可能因为手磨得有点痛，所以停下来扶着犁把。另两人则费力地在牛旁边拖着沉重的步伐犁田，他们用木棍追打着牛，催促它耕田，但白费力气，牛不太理睬。

男子汉做事要当机立断

40年前，萨鲁纳达非常羡慕这些农夫！那时他多么巴望能与他们角色对调！但是现在的情况已大大改观。他带着傲气，回眸望一望跟在他身后那一群浩浩荡荡的商队、精挑细选的骆驼和驴子，满载着从大马士革运回来的珍贵货品。而这些只不过是他的总财产的一小部分罢了。

他指着那些犁田的农夫，对哈丹·古拉说：“这些人跟40年前一样，还在犁同一块田。”

“看来像是如此，但是你为什么认为，他们就是40年前的那些农夫呢？”

认为自己白费力气的萨鲁纳达回答：“我在这里见过他们。”

萨鲁纳达的内心，同时快速地回忆着过去

那40年的经历。为什么他无法埋葬过去，活到现在呢？这时他看见阿拉德·古拉正在微笑。他和身边这个玩世不恭的小伙子之间的隔阂，刹时消失得无影无踪。

但是他如何帮助这个满脑子只想挥霍，且装扮得珠光宝气的青年呢？要工作，他多的是工作机会可以提供给任何想工作的人，然而，对于自认为优秀不必工作的人而言，再多的工作机会都没有用。只是他亏欠阿拉德·古拉太多了，他是真心想帮助他孙子。他和阿拉德·古拉的生活态度，从来不像哈丹·古拉。他们都不是挥霍的人。

萨鲁纳达心里闪过一个计划，但心里却又犯难。因为他必须考虑到他自己的家庭和现在的身份地位。这个计划是残忍的，会伤到人。但他是个当机立断的人，他压下心里的反对声浪，决定放手一搏。

他问哈丹·古拉：“你有没有兴趣听一听，你有钱的祖父和我是怎么合作做生意致富的？”

年轻人追问：“告诉我你们是怎么赚到钱的就够啦，那才是我有必要知道的。”

萨鲁纳达不理睬他，接着说：“刚开始的时候，我们与这些农夫一同犁田。我那时的年纪和你现在差不多。跟我链成一排的农夫当中，有一位老兄梅吉多，他嘲笑那些农夫草率的犁田方式。梅吉多和我链在一起，他抗议说：‘看看那群懒惰的农夫，根本没有握紧犁，耕得深一点，鞭打牛的人也没让牛用力耕深一些。这样怎能期待有好的收成呢？’”

哈丹·古拉惊讶地追问：“你是说梅吉多和你链在一起？”

“是的，铜制的镣铐套在我们的脖子上，中间有一条长长的链子连着。梅吉多旁边链着的那个人，是偷羊的贼萨巴多。我是在我的故乡哈容认识萨巴多的。链在最边上的那个人，我们叫他‘海盗’，因为他并未将真实姓名告诉我们。我们判断他可能是个水手，因为他胸部刻着蛇图案的刺青，这是当时水手们流行的纹身

图案。我们被链成一排，这样才能四个人并排走路。”

哈丹·古拉不敢相信地说：“你被当做奴隶链起来？”

“你祖父难道没告诉你，我曾经是个奴隶？”

“我祖父经常提起你，但是他的话里从来听不出你曾经当过奴隶。”

萨鲁纳达直视哈丹·古拉，说：“他确实是个值得信赖、可以将任何秘密托付给他的人。你也是我可以信赖的年轻人，不是吗？”

哈丹·古拉说：“你可以信赖我绝不会说出去，但是这件事我非常惊讶。告诉我，你是怎么变成奴隶的？”

萨鲁纳达耸耸肩，说：“任何人都可能发现自己是某种奴隶。赌场和啤酒把我害惨了。我哥哥鲁莽行事，我可成了受害者。他在一次争吵中失手杀了他的朋友。我父亲因为拼命想办法要打赢官司，好救我哥哥免遭起诉，于是把我抵押给一位寡妇。但我父亲后来凑不到足够

第十一章 巴比伦的幸运儿 · 221 ·

的银钱把我赎回去，于是寡妇一怒之下，又把我卖给做奴隶交易的商人。”

哈丹·古拉抗议说：“真是不要脸，没有一点公平与正义！但是，你是怎么重获自由的？”

萨鲁纳达说：

我们会谈到这一段，但是慢着点。让我继续讲下去。当我们经过那群懒惰的农夫身边时，他们也嘲笑我们。其中有一个农夫脱下他破烂不堪的帽子，对我们行了一鞠躬，大叫：“欢迎光临巴比伦，国王的贵宾们！国王正在城墙那边等着各位大驾光临，为你们大摆宴席，有泥砖和洋葱汤。”说得一群人哄堂大笑。

海盗非常愤怒，严厉地诅咒他们。我问他：“那些人说，国王正等着在城墙那边宴请我们，这话什么意思？”

他回答：“就是到城墙那边挑砖块，挑到你的背折断为止。也许在你折断腰背之前，早就被国王的部下打死了。他们绝对打不了我。我会跟他们拼了。”

这时梅吉多说：“我并不认为做主人的会把愿意辛勤工作的奴隶打死。因为他们喜欢好奴隶，也非常善待好奴隶。”

萨巴多问：“谁辛勤工作了？那些辛勤工作的农夫，都是明哲保身的家伙。他们才不会把背给弄断了。他们只是装得一副很辛勤的样子，事实上能混就混。”

工作是最好的朋友

梅吉多抗议：“你根本偷不了懒。假如你犁了一公顷，主人会知道你今天做得非常好，但是假如你只犁了半公顷，那明显就是偷懒。我一点也不偷懒，我喜欢工作，喜欢把工作做得很好，因为工作是我最好的朋友。工作使我曾经拥有一切好东西，包括农田、母牛和农作物，以及一切一切。”

第十一章 巴比伦的幸运儿 · 223 ·

萨巴多嘲笑说：“是啊，那些东西如今在哪里呢？我看莫如人聪明，有钱可拿，不必工作。假如我们被卖到城墙边，你看我萨巴多，必定被派去挑水或做其他轻松的工作，而你，喜欢工作的家伙，会被派去挑砖直到折断了背。”他边说边蠢笑。

“那天晚上，恐惧深深萦绕在我心头。我辗转反侧，难以入眠。当其他同链的人都睡着时，我接近警卫的界线绳，故意吸引第一班警卫戈多索的注意。戈多索是阿拉伯强盗，阿拉伯强盗素来生性凶残，只要他看上你的钱囊，就必夺去，同时割断你的喉咙。

“我低声询问：‘戈多索，告诉我，我们要到了巴比伦，会不会被卖到城墙边呢？’

“他好奇地追问：‘为什么想知道这件事？’

“我央求：‘你难道不了解吗？我还年轻呢？我想活下去。我不想在城墙边被迫奴役或被打死。我有没有机会遇到好的主人？’

“他低声回答：‘我告诉你。你是个好家伙，

从不给我惹麻烦。通常你们会先被带到奴隶市场。你仔细听，当买主来时，你就告诉他们，你是个好工人，喜欢为好主人做工。说服他们买你。假如你没能说服他们将你买回去，第二天你就等着去城墙那边挑砖块吧！辛勤工作的力量何其伟大。’

“戈多索离开后，我躺在温热的沙地上，望着天上的星星，想着工作的问题。梅吉多曾说过，工作是他最要好的朋友，这话令我思想，工作是否也是我最要好的朋友？假如工作能促使我脱离这种生活，那它当然是。

“等梅吉多醒来时，我轻声将这些好消息告诉他。那是我们在迈向巴比伦途中的一道生命的曙光。那天下午，我们抵达巴比伦城墙边，看见一排又一排的奴隶，像黑色的大蚂蚁一样，在陡斜的道路中爬上爬下。当我们再挨近一些时，赫然看见成千上万的人正在做苦工；有些人在挖护城河，另一些人将沙土混进泥砖里。其余大多数人都挑一篮一篮的砖块，往陡坡

方向走，准备挑到坡顶的大厦去。^①

“监工不断咒骂动作散漫的奴隶，并且猛抽鞭子，笞打那些跟不上队伍的。有些可怜、疲惫不堪的奴隶，步履越发蹒跚，终致不支倒地，无法再爬起来。假如鞭笞仍无法让他们再站起来的话，他们便会被拖到路旁，蜷曲着身子蹲下。但是不多久，他们就会被拖去与另一堆怯懦畏缩的奴隶集合，等着被丢进坟墓。看着这些阴森恐怖的情景，我全身颤抖。假如我父亲无法将我赎回去的话，他儿子就等着受这些苦了。”

“戈多索说得一点也没错。我们被人带着穿过城门，进入关奴隶的牢里，第二天再关进奴

① 古巴比伦最有名的古迹就是城墙、神殿、空中花园和大运河，这些全部都是奴工建造的，当时的奴工主要是战俘，这或许足以解释为什么奴工总是遭到不人道待遇。这一帮奴工里，包括了因为犯罪或欠债而被卖做奴隶的巴比伦城居民及各省的人。当时巴比伦的男人习惯以他们自己、自己妻子或子女为抵押，当作贷款、赢得诉讼或其他责任的担保。一旦无法偿还债务或尽责任时，这些被质押的人便会做奴隶。

隶市场的围栏内。在这里的奴隶都怕得胡乱拥挤，总是要守卫的皮鞭才能逼促他们往前移动，让买主打量。梅吉多和我，希望向每一个允许我们沟通的买主表明心意。

“卖奴隶的商人，带了国王卫队的军官前来，结果挑上海盗，士兵将他铐上，他一反抗，士兵立刻毫不留情地抽他鞭子。当他们把海盗带走时，我替他感到难过。

“梅吉多感觉快要轮到我们的了。没有买主接近我们时，梅吉多热切地以‘工作对我的未来是多么重要’之类的话安慰我，他说：‘有些人讨厌工作，把工作当敌人。但是你不要在意工作的艰难。当你想到自己已经盖了一幢多么漂亮的房子时，又怎么会在意当初搬那些栋梁有多重，为了混合灰泥挑那些水回来有多远。答应我，小伙子，假如你被买走，就尽力为你的主人工作。假如他一点也不感激和欣赏你所付出的劳力，也不要介意。记住，你只管把工作做好，并且协助其他人做好他们的工作。这样

第十一章 巴比伦的幸运儿 · 227 ·

你便会成为更好的人。’梅吉多不再多说，因为这时有一位粗壮的农夫到我们这个围栏来，仔细打量我们。

“梅吉多询问农夫有关他的农田和收成的事之后，便立刻自荐，说服农夫买他。农夫与奴隶贩几经激烈的讨价还价之后，从袍子里拿出鼓鼓的钱袋，付了钱，便带走梅吉多。

那一个早上还有许多奴隶被买走。到中午时，戈多索偷偷告诉我，奴隶贩已经不耐烦了，他懒得再折腾到明天晚上，所以可能到今天傍晚，就把所有的奴隶全部交给国王的部下。我正感到绝望时，有一位看来和蔼的胖师傅走到靠墙的这一边，询问奴隶当中有没有面包师傅。

“我立刻对他说：‘为什么像你这样好的面包师傅必须以较差的方式，到这种地方来找帮手呢？找一个乐意学做糕饼的人，不是比找一个现成的面包师傅更容易吗？看看我，我年轻力壮，乐意工作。请给我一个机会，我将尽力为你赚进更多的金银钱财。’

“我这样的意愿令他印象深刻，于是他开始与奴隶贩讨价还价。从未注意到我的奴隶贩，这时开始口沫横飞，夸耀我能力好、身体健壮、个性也好。我觉得自己像一头肥牛，正要卖给屠夫。最后成交了，我非常高兴。我跟我的新主人离去，心想，我真是全巴比伦最幸运的人。”

努力工作以改善环境

“我的新家很合我的胃口。我的主人纳纳奈德，教我怎样利用后院的石磨研磨小麦，怎样升起烟火，以及怎样磨出做蜂蜜蛋糕用的上好芝麻面粉。主人储存谷粮的仓房中，有一张给我睡的卧铺。老奴婢史娃丝蒂煮很多好东西给我吃。她非常满意我帮她做许多粗重的家务。”

“在这里，我终于拥有渴望已久的机会，可以让自己在主人面前做一个有用的人，我希望

第十一章 巴比伦的幸运儿 · 229 ·

能找到办法赎回自由。

“我请教纳纳奈德，如何揉面团做面包，如何烘焙面包。我乐意学习的态度令他非常高兴，他也乐于倾囊相授。等我学会之后，我又请他教我怎么烘焙蜂蜜蛋糕，我一学就会。以后所有烘焙的工作便由我接手做。主人很高兴可以休息一下，但是史娃丝蒂很不以为然，摇头说道：‘没有工作做，对任何人而言都是不好的。’

“我感觉该是思考如何赚钱，赎回自由的时候了。我想我中午做好面包糕饼之后，假如再去找另一些赚钱的工作，纳纳奈德应该不会反对，而且他可与我分享我下午赚来的那笔钱。于是我想到，何不多做些蜂蜜蛋糕，拿到街上去向饥饿的人兜售？

“我告诉纳纳奈德：‘假如我能在为你烘焙糕点赚钱之后，利用下午的休息时间出去多赚些钱的话，这样我就可以拥有自己的钱，去购买每个人都想要和需要的东西，而你可以分享我所赚的钱。这样不是很好吗？’

“他说这作法很好。当我告诉他，我的主意是到外面去兜售我们做的蜂蜜蛋糕时，他非常高兴。他说：‘就这么办。你以一分钱两块蛋糕的价格兜售，每赚得一分钱，就付我半分钱算做面粉、蜂蜜和柴火的成本费。剩下的半分钱，我们再各平分一半。’

“我很高兴纳纳奈德这么慷慨，愿意让我保留盈收的 $1/4$ 。那天晚上我工作到很晚，我做了一个托盘来盛装要兜售的蛋糕。纳纳奈德把他的一件破旧袍子给我，好让我兜售蛋糕时，不至于像个奴隶般寒酸，史娃丝蒂则替我补缀并清洗袍子。

“第二天，我多烘焙了几份蜂蜜蛋糕。下午我用盘子端着这些褐色、熟透、令人垂涎欲滴的蛋糕上街叫卖。起初没有人有兴趣，我感到有些气馁。但是我继续叫卖，直到近傍晚，许多人饿了，开始有人来买蛋糕，整盘的蛋糕立刻销售一空。

“看到我卖得那么成功，纳纳奈德非常高

兴，把我当得的钱分给我。我也很高兴终于开始拥有自己的钱。梅吉多说得对，主人一定会欣赏为他好好工作的奴隶。那一夜，我对自己的成功实在感到太振奋了，一夜难眠，满脑子盘算着我一年可以赚多少钱，得花多少年才能赎回自由。

“我每天继续这样叫卖蛋糕，我很快便发现，已拥有一些固定的主顾。其中一个就是你祖父，阿拉德·古拉。他是个地毯商，卖地毯给家庭主妇，他经常骑着一匹驮运地毯的驴子，并带着一个黑奴进出各个城市。他常会来买蛋糕，两块自己吃，两块给那个黑奴吃，他经常留下来一面吃着蛋糕，一面和我聊天。

企业精神可以开创成功

“有一天，你祖父对我说了些话，我永远难

忘。他对我说：‘小伙子，我喜欢这些蛋糕，但是我更喜欢你以良好的企业化经营方式贩卖这些糕点。那样的进取心，将会让你大跨步迈向成功！’

“但是，哈丹·古拉，你能了解这些激励的话对当时的我是多么重要吗？那时，我只是一个孤伶伶流落在大都会中的小奴童罢了，正在全力奋斗，寻找门路解脱当奴隶的耻辱。

“接着几个月，我每天继续存钱分钱，这时我的腰包开始有些重量了。就像梅吉多所说的，工作果然证明是我最要好的朋友。我很高兴，但是史娃丝蒂非常忧虑。

“她抗议说：‘你的主人花太多时间在赌场上了，我很担心。’

“有一天，我在街上巧遇梅吉多，喜出望外。他带了三只驮运蔬菜的驴子到市场。他说：‘我的工作做得非常好，我主人非常赏识我，现在我已经是个工头了。你看，他托付我重任，负责将蔬菜带到市场来卖，他并且派人将我的

家人带来与我团聚。工作帮助我从过去的困境中慢慢走出来。总有一天，工作将帮助我赎回我的自由，且再度使我拥有田产。’

“时间一天一天过去，纳纳奈德越来越盼望看见我结束叫卖蛋糕，回到店里去。他一直焦急地等着我回去，他好算一算我当天赚了多少钱，然后分帐。他同时敦促我寻找更多市场，增加兜售蛋糕的数量。

“我经常跑到城外，向监督奴隶建造城墙的监工兜售蛋糕。我真痛恨回到这种地方，目睹那些令人讨厌的情景，但是我发现这些监工是很慷慨的顾客。有一天，我非常惊讶看见萨巴多排在奴隶队伍中，等着用篮子挑砖块。我看到他那样的境遇很难过，于是拿了一块蛋糕给他，他立刻像饿狼吞象般，将蛋糕一口塞进嘴巴里。看着他眼神中那种贪婪饥渴的模样，未等他来得及寻索我的行踪，我于心不忍，便迅速躲开。

“有一天，你祖父阿拉德·古拉问我：‘你为

何那么拼命工作?’他问的口气就像你今天问过我的一样，你记得吗？我告诉他梅吉多曾说过的话，以及后来我如何证明工作果然是我们最要好的朋友等事情。我骄傲地拿出钱包给你祖父看，并且解释我打算用这些钱赎回自由。

“他追问：‘你一旦获得自由之后，打算做什么？’

“我回答：‘那时，我想做生意。’

“这时他偷偷告诉我一件想也没有想到的事情。他说：‘你不知道，我现在也是个奴隶，跟着主人合伙做生意。’

“哈丹·古拉要求：‘停一停，我不想听到诽谤我祖父的谎言，他绝对不是奴隶。’哈丹·古拉眼中充满怒火。

萨鲁纳达依旧镇定，继续说：‘我非常尊敬他能从不幸的遭遇中翻身，成为大马士革的杰出子民。身为他的孙子，你不是和他从同一个模子出来吗？你有没有足够的男子气概接受这样的事实，或者你宁可活在错误的假象中呢？’

“哈丹·古拉从骆驼鞍上挺直腰来，用极压抑情绪的声音回答：‘我祖父深受众人爱戴。他一生行善不可胜数。叙利亚发生饥荒时，他不是花许多金子到埃及购买粮食，运回大马士革赈灾，才不致有人饿死吗？现在你却说，他只不过是个被唾弃的巴比伦奴隶。’

“萨鲁纳达回答：‘假如他一直留在巴比伦当奴隶，那可能就非常惹人唾弃，但是当他通过自己的努力，成为大马士革杰出的人时，诸神早已免除他的不幸，且敬重他。’”

工作可以加强自信

萨鲁纳达接着说：

“他告诉了我他也曾经是个奴隶之后，又解释他多么渴望能赎回自由。此刻他已拥有足够的钱赎身，但是关于自由之后要做什么，他感

到非常困扰。他害怕将不再拥有好业绩，也害怕脱离主人的支持。

“我对他的犹豫不决深不以为然，并告诉他：‘不要再依附你的主人。重新去享受当自由人的感觉吧！像个自由人一样地行动，追求成功！你应该决定你想完成什么目标，然后让辛勤的工作协助你达成目的！’听我这样直言羞辱他的怯懦，他说他很高兴，而后离去。

“有一天我又到城门口兜售蛋糕，却惊讶地发现那里聚集了许多人。我问一位老兄怎么回事，他回答：“你没听说吗？有一位脱逃的奴隶杀了国王的一名卫兵，所以被交付审判。今天他将遭鞭笞的死刑，国王也将亲自到场观看行刑。’

“鞭笞台周围挤满了人潮，我不敢接近人群，以免我装蛋糕的盘子被挤翻了。因此我爬到尚未完工的墙垣上，越过众人的头看个究竟。我很幸运找到一个位置，可以清楚看见巴比伦国王尼布甲尼撒本人坐着金色战车而来。我从

未见过那样豪华的场面、那样华美的龙袍和金缕衣，还有天鹅绒的布料。

“尽管我听到那个可怜奴隶的惨叫声，但是我看不见鞭笞的画面。我真不敢相信，像我们英俊的国王那样高贵的人，怎么忍受得了看到这种场面，但是尼布甲尼撒王却一边看，一边同身旁的贵族聊天说笑。这令我领悟到尼布甲尼撒王是个残忍的君王，我也终于了解，他为什么如此不人道，要奴隶建造城墙。

“那个奴隶被鞭死之后，尸体被吊在一个杆子上示众。当群众逐渐散去，我走上前看，我看到这个奴隶满是胸毛的胸膛刻着两条蛇的的刺青。天啊！是海盗。

“等我再遇到阿拉德·古拉的时候，他已经变了一个人。他非常热心地和我打招呼：‘看啊，你认识的那个奴隶现在已经是自由人了。你的话真是充满魔力。我销售货物的数量和利润不断增加。我妻子实在太高兴了，她是个自由人，是我主人的侄女。她非常希望我们能搬

到陌生的城市去，在那里没有人会知道我曾经是个奴隶。我们的子女也不会重蹈覆辙。工作已变成我最好的帮手，工作使我重获自信，并且恢复做生意的信心和能力。’

“我也很高兴能用如此渺小的方法，报答他给过我的鼓励。

“有天晚上，史娃丝蒂非常沮丧地来找我，她说：‘你的主人陷入麻烦了。我真替他担心。几个月以前，他在赌场输了许多钱，所以还没有付谷粮和蜂蜜的钱给农夫，也没有还钱给债主。那些债主和农夫非常生气，而且恐吓他。’

“我不经思考便问：“为什么我们得为他的愚昧行径担忧呢？我们又不是看管他的人。’

“史娃丝蒂骂道：“你这蒙昧的年轻人，你根本不知道。主人拿你去质押借钱。依法，你是主人的财产，他可以把你卖掉。我不知道怎么办。他是个好主人，但是为什么，为什么偏偏遇上这种麻烦。’

“史娃丝蒂的担忧不是没有道理的。第二天

当我在烘焙面包时，有个债主带了一个名叫萨希的人来。这个人上下打量我，然后说，他觉得我可以。

“于是这个债主不等我主人回来，便叫萨希把我带走。当时我只披了一件袍子，腰间挂着一袋钱囊，顾不得炉子里的面包尚未烤熟，就匆匆被带走了。

“我就这样从自己建筑的希望中被卷走，仿佛森林里的树木被台风刮到波涛汹涌的汪洋。我再度成了赌场和啤酒的受害者。”

只有工作才是最好的计划

“萨希是个粗鲁迟钝的人。他带我穿过巴比伦城时，我告诉他，我是如何忠心地为纳纳奈德工作，我也盼望能好好为他工作。但是萨希的回答，一点鼓励人的味道都没有，他说：

“‘我不喜欢那样的工作。我的主人也不喜欢。国王叫我的主人派我去修筑大运河的其中一段。于是我主人叫我去多买些奴隶，辛勤工作，早日把修筑的工程做完。唉！那么大一个工程，谁可能很快就把它修筑完毕！’

“想像一下，一棵树也没有的沙漠里，只有几株灌木，烈阳如炙，晒得水壶里的水滚烫，根本没办法喝。想像一下，一排排的奴工从天亮做到黑夜，不断往下走进很深的壕沟，挑着沉重的泥土上岸。再想像一下，给奴工吃的食物就装在像猪饲料槽一样细长、敞开的器皿内，没有帐篷，没有稻草铺的床。这些便是我的景况。我把我的钱埋在一个做了记号的地方，深怕日后自己无法挖出这些钱。

“起初我非常乐意工作，但是几个月下来，我的精神简直崩溃。我疲弱的身体染了热病。我一点胃口也没有，整天吃不到几口羊肉和蔬菜。晚上我辗转反侧，无法成眠。

“我在这样的悲惨遭遇中，开始想着以前的

第十一章 巴比伦的幸运儿 · 241 ·

奴隶同伙萨巴多说过的，混水摸鱼避免让自己做到折断了背的妙方！但是我又想起我和萨巴多在一起的最后一个晚上，当时我就知道他这种方法并非上策。

“我又想起海盗的痛苦遭遇，并且想着也许最好像他一样反抗到死为止。但是回想起他被鞭得鲜血淋漓的样子，我觉得这个计划也没有用。

“接着我又想起最后一次遇见梅吉多的情景。他的双手因为辛勤工作而长了厚厚的茧，但是他的心情非常轻快，脸上洋溢着幸福。显然梅吉多的计划才是最好的计划。

“然而，我是和梅吉多一样是十分乐意工作的人；梅吉多可能都还没像我那么拼命工作呢！但是，为什么我的工作却未带给我幸福和成功呢？难道工作带给梅吉多幸福和成功，只不过是出于神的眷顾？难道我这辈子就要这样无止境地工作下去，却永远得不着我向往的东西、幸福和成功吗？这些问题涌上心头，我找不到

答案。事实上，我非常困惑。

“几天之后，我的忍耐仿佛已到了尽头，而我的问题却仍然没有答案，这时萨希召唤我。因为有一位信差受主人之托，要把我领回巴比伦。我挖出先前埋藏地里的钱囊，穿上破破烂烂的袍子，跟着信差回他主人的家。

“一路上，我发着高烧的脑袋瓜子里，总想着自己的人生仿佛遇到台风被卷来卷去。我的光景，好比故乡一首歌谣的诡异歌词：

厄运仿佛龙卷风，
像暴风雨般将人卷走，
其行踪无人跟得上，
其结局无人能预料。

“难道我注定要受到这样的惩罚而不知为何受罚吗？此后，还会有什么新的悲惨遭遇和失望等着我呢？

“当我们来到主人家的院子时，我多么惊讶

碎片，然后兴高采烈地在那些碎片上践踏，碎片化为尘土。

“我的眼眶满是感激的泪水。我知道，我是全巴比伦最幸运的人。

“你看，工作就是这样适时地在我最凄惨的时候，证明它是最要好的朋友。我乐意工作的心态，使我能逃过被卖去修筑城墙之奴隶的命运，同时使你祖父对我的印象深刻，他挑选我做他的伙伴。

“哈丹·古拉问道：‘工作难道也是我祖父致富的秘诀吗？’

“萨鲁纳达回答：‘打从我第一次认识他的时候，便看见工作是他唯一的致富秘诀。你祖父非常享受工作。诸神很赏赐他的辛勤努力，也给了他慷慨的报偿。’

“哈丹·古拉若有所思地说：‘我现在才开始体会到，工作使我祖父吸引许多景仰他勤勉精神的人，与他做朋友，且使他获致成功。工作也使他在大马士革赢得荣誉。工作使他获得所

第十一章 巴比伦的幸运儿 · 245 ·

有的东西。我还以为，工作只是奴隶做的事情。’

“萨鲁纳达下了评论：‘人生充满各种值得享受的乐趣。每一种享受都有其重要性。我很高兴工作不是只为奴隶而设的，否则，我最大的人生乐趣就被剥夺了。我也拥有其他许多享受，但总没有一样享受能取代工作在我心目中的地位。’”

这时，萨鲁纳达和哈丹·古拉两人，已来到巴比伦城墙阴影处，继续往巨大的铜制城门迈去。当他们行经城门时，城门的卫兵立即跳起来站直，向这位荣耀的巴比伦子民敬礼。萨鲁纳达高高抬起头来，昂首率领一长列的商队穿过城门，走进市街。

哈丹·古拉偷偷告诉他：“我一直期望自己能成为像我祖父那样的人。以前，我一直不知道他到底是个怎么样的人，而你已经告诉我了。了解之后，我更加敬佩我祖父，也更下定决心要学他的榜样。你告诉我有关我祖父成功的秘

诀，这恩惠我恐怕永远无法报答。从今天起，我将运用这秘诀。我将要像他一样，从小处开始，这比珠宝、锦衣华服更符合我真正的身份。”

哈丹·古拉一面说着，一面将他耳朵上那些俗丽的珠宝和他手指上的戒指全部拔下来。然后调转马头，略略退后一步，以无比尊敬的心情，跟在这个商队的领袖萨鲁纳达的后面。

第十二章

钻石就在你家后院

金钱不一定是万能的，但我们这一世上很多事情无法离开金钱。爱情是上帝所创造最高尚的事物，但拥有许多金钱的情人，才能使爱情更幸福。

何处可以找到钻石^①

财富就在你身旁。很多人因为没有这种眼光，白白错失良机，以致蹉跎岁月，一事无成。

1870年，我们前往底格里斯河游览。我们在巴格达雇了一位向导，要他带我们游览波西波里斯、尼尼微、巴比伦以及远至阿拉伯湾的亚述古帝国遗迹。这位导游对当地人文风景十分熟悉，但却是那种很喜欢取悦顾客的导游；他也像是一位理发师傅，在理发当中，不断告诉你很多故事，企图使你不注意他在你头上

① 本篇是美国著名演讲家鲁塞尔·康威尔的一篇著名演讲辞，尽管他每天演讲的是同一内容，但这一演讲一直持续了数十年，颇受人们欢迎。最值得称道的是，他年轻时历尽艰辛才完成教育，后来却一直从事演讲，协助数千人完成大学教育。因为本篇讲述的主题与本书类似，所讲述的时代和地点也相关，因此收录于此。

又抓又搓。他一连跟我说了很多故事，使我不胜其烦，最后只好采取罢听行动——每当这位向导一开口，我就望向别处，这令他十分生气。我记得那天接近傍晚时分，他突然摘下戴在头上的土耳其小帽，在空中挥舞着。我不了解他为什么要这样做，但我又不愿看他一眼，因为我担心这样一来，又要听他喋喋不休地诉说另一个故事。虽然我不是个好奇心很强的人，不过，最后还是忍不住看了他一眼，就在我眼光落在那位宝贝向导身上时，他又逮住机会了。他说：“我现在告诉你一个故事，我一向只对我最知己的朋友说这个故事！”因此，我只好把自己当作是他最知己的朋友，开始听他说这个故事，直到现在，我一直很庆幸自己当时听他讲述的那段故事。

下面就是那位向导讲述的故事。

古代有位名叫艾尔·哈非德的波斯人，住在距离印度河不远的地方，拥有大片的兰花园、

第十二章 钻石就在家后院 · 251 ·

田地和花园。他是一位满足而且富裕的人——因为他很富有，所以他很满足，因为他很满足，所以他很富裕。有一天，一位年老的佛教僧侣前来拜访这位老农夫，他坐在艾尔·哈非德的火炉边，并告诉这位老农夫，我们所居住的这个世界是如何形成的。他说，我们生存的这一世界以前只是一堆雾气，有一天上帝把他的手指伸入这堆雾中，然后缓缓转动他的手指，并且逐渐增加旋转的速度，把那堆雾旋转成为一个大火球，在宇宙中滚动，在其他宇宙雾堆之中不停地燃烧前进，上帝又凝结了所有的雾气，降下倾盆大雨，冷却了那滚热的地表外壳。接着内部火焰冲破冷却的地壳，这样就形成了高山河谷。如果内部熔岩冲出地壳，并且迅速冷却，就成为花岗石；冷却比较慢一点的成为银；再慢一点的，成为黄金；在黄金之后，才成钻石。这位老僧侣说：“一颗钻石是由一道阳光凝结而成的。”

他又说了另外一个故事，是我永远不会忘记的。

钻石是上帝所创造的矿物中最后的、也是最高级的一种，女人则是上帝所创造的最后的和最高级的动物。我想，这就是为什么他们两者如此彼此喜爱的原因。这位老僧侣告诉艾尔·哈非德，如果他拥有满满一手的钻石，他就可以买下整个国家的土地；要是他拥有一座钻石矿场，他就可以利用这笔庞大财富的影响力，把儿子送上王位。艾尔·哈非德听了这些有关钻石和钻石价值的说法之后，那天晚上上床时，就成了一个穷人——不是因为他失去了一切，而是因为他不满足，所以他觉得自己很穷；也因为他认为自己很穷，所以也就不满足。他想：“我要一座钻石矿。”因此，他整晚睡不着，第二天一大早就跑去找那位僧侣。当这位僧侣一大早被叫醒时，必然十分不高兴。但哈非德不明白这一道理，他把这位僧侣从睡梦中摇醒，

对他说：“你能告诉我在什么地方可以找到钻石吗？”

僧侣说：“钻石？你要钻石干什么？”

“我要拥有庞大的财富，”艾尔·哈非德说，“但我不知道哪里可以找到钻石。”

“嗯，”僧侣说，“只要你能在高山之中找到一条河流，而这条河流是流在白沙之上的，那么你就可在白沙中找到钻石。”

“你真的认为有这样的一条河流吗？”

“多得很，多得很；你只要出去找找，就可以找到了。”

艾尔·哈非德说：“我会的。”

于是他卖掉了农地，把利钱收回，把家交给一位邻居照看，然后出发去寻找钻石。

在我看来，他最初的寻找方向是十分正确的，因为他是前往月亮山区寻找。然后他进入巴勒斯坦地区，接着又流浪到了欧洲，最后他的钱全部花光了，身上一文不名，衣服又脏又破，他站在西班牙巴塞隆纳海湾的岸上。这时，

突然有股巨浪从海峡之间席卷而来，这位历经沧桑、痛苦万分的可怜人，终于忍不住这股庞大的诱惑，而将自己投入那股迎面而来的巨浪，从此永沉海底了。

那位老向导把这个十分悲哀的故事告诉我之后，拉住了我所骑的那头骆驼，又回去扶正放在另一头骆驼背上的行李，我记得当时我满怀疑惑：“为什么只把这个故事告诉他最知己的朋友？”这个故事似乎没有开头，没有中间，也没有结尾——什么也没有。这是我所听过或读过的故事中，主角在第一章中就宣告死亡的第一篇故事。我只听到这篇故事的第一章，而故事的主角已经死了。那位向导走回来，再度拿起我骑的骆驼的缰绳，然后继续诉说同一个故事。他说，有一天，艾尔·阿非德的继承人牵着他的骆驼到花园喝水，而当骆驼把鼻子伸到花园的清澈溪水中时，艾尔·阿非德的继承人突然发现，浅浅的溪底白沙中闪烁着一道奇异的光

第十二章 钻石就在家后院 · 255 ·

芒，他伸手下去，拿起了一块黑石头，石头上有一处闪亮的地方，发出彩虹般的美丽色彩，他把这块怪异的石头拿进屋里，放在壁炉的架子上，然后继续去忙他的工作，把这件事完全忘掉了。几天后，那位告诉艾尔·哈非德钻石是如何形成的僧侣，前来拜访他的继承人。当他看到架子上的石头发出的光芒时，立即奔上前去，叫道：“这是一颗钻石！这是一颗钻石！艾尔·哈非德已经回来了吗？”“没有，还没有；艾尔·哈非德还没回来，而且那也不是钻石；那只不过是一块石头；我是在这儿的花园里发现它的。”“但我只要看一眼，就知道是不是钻石，”这位僧侣说，“这确实是一颗钻石！”

然后，他们一起奔向花园，用手挖起溪底的白沙，发现了许多比第一颗更漂亮、更有价值的钻石。那位向导对我说，这就是印度葛康达（Golconda）钻石矿被发现的经过，这是人类历史上最大的钻石矿，其价值远超过南非的庆伯利。英王皇冠上的库伊努儿大钻石（106 克

拉)，以及镶在俄王王冠上的那颗世界上最大的钻石，都来自那处钻石矿。当我有了这个美好的发现时，那位老向导又从他的头上拿下了他的土耳其小帽，并将帽子在空中挥舞，他要我注意这个故事所带给我们的教训。那些阿拉伯向导所说的每篇故事都寓含一个教训，虽然那些故事并非每篇都具有意义。他说，假如艾尔·哈非德能留在家乡，挖掘自己的田地或花园，而不是陌生的土地上流浪、挨饿、穷苦以至于死亡，他就拥有了“钻石之地”。不错，后来证明那块花园土地上的每一亩地，以及挖下的每一锄，都有无数的钻石与宝石，许多国王的王冠都用之点缀。听完这段故事所带给我们的教训之后，我终于知道他为什么要把这段故事保留给他“最知己的朋友”了。但我并没有把我的发现告诉他；而且我也不打算告诉这位阿拉伯老向导。因为这就是那位有自卑感的阿拉伯老人的处事态度，他就像一位律师，以间接方式说出他不敢直接说出的意思：他认为，当天

第十二章 钻石就在你家后院 · 257 ·

在底格里斯河游览的那位青年，最好留在美国的老家。我并没有告诉他，我已了解他所要表达的意思。

钻石就在你的脚下

我告诉他，听完他的故事后我想起了另一个故事，然后我很快地把我的故事说给他听。

1870年时，有个人在加州拥有一处牧场。他从报上看到，加州南部发现了金矿，于是把牧场卖给沙特上校，然后动身去找黄金。沙特上校在农场的小溪上盖了一座磨坊，有一天，他的小女儿从磨坊的水沟里挖了一些潮湿的沙子回到屋里，把沙子洒在壁炉前使其干燥，当这些沙子从那位小女孩的手指间流下时，一位来访的客人看到了闪闪发光的小金粒，那也是

加州初次发现的纯正黄金；而那位一心寻找黄金的加州佬，却卖掉了这处农场，远走他乡，再也没回来过。两年前，我在加州发表这篇演讲，地点就在距这块农场不远的一个城市，他们告诉我，那处金矿目前还在开采中，而拥有这个农场的 $1/3$ 股份的主人，最近几年来平均每 15 分钟就能获得价值 20 美元的黄金，不管他在睡觉或清醒。

这类故事中，最好的一个例子是发生在宾夕法尼亚州。

有个人住在宾州，且在当地拥有一处农场，而他的做法就和我如果在宾州也有一块土地完全一样——他把农场卖掉了。但他在卖掉土地之前，先找到了一项工作；到加拿大替他表哥收取煤油出售。他们在加拿大发现了煤油，因此这位农夫才决定去找那位住在加拿大的表哥工作。所以，各位应该可以看得出来，这位农

第十二章 钻石就在你家后院 · 259 ·

夫并不全然是个傻子——在他尚未找到其他工作之前，并不轻易离开自己的农场。（在各种各样的傻子当中，最傻的莫过于在未获得另一项工作之前，就贸然辞去原来的工作。这句话特别适用于与我同行的人，但不适用于想要离婚的人。）他写信到加拿大，但他表哥回信说，他不能雇用他，因为他对煤油完全外行。这位农夫说：“好极了，那么，我会去了解的。”于是他下决心研究煤油的全部知识。他在第二天展开学习工作，从最原始的植物阶段一直研究到炼油，直到全部了解为止。然后，他写信给他的表哥说：“现在，我对煤油已经有认识了。”他的表哥回信说：“好极了，快来吧。”

根据郡政府的记载，这位农人将他的农场卖了 833 元整，没有零头。他刚一离开农场，买下农场的新主人立刻出动安排牛的饮水问题，他发现，前任主人已把这件事处理得很好。有一条小溪自当地的山坡流下来，前任场主把一块厚木板横放在溪上，木板的一边放在水面之

下。把木板以这种角度放在溪上的目的，是要把浮在溪水表面的一些看来很可怕的泡沫堵住，然后把泡沫聚到对岸，因为农场的牛不敢喝木板上面的水，只敢到木板这一头喝水。但前任场主却不知道，那些可怕的泡沫就是煤油。因此，这位卖掉农场前往加拿大经营煤油的农人，留下了一口煤油井，不停地流出上好煤油，一直流了23年之久。宾州地质局长在1870年就已估计，这口井为这个州赚了10亿美元。目前，农场上面已兴建了一个城市，而那口煤油井还在冒油。我要再度指出，那位不断研究煤油知识的农夫，只将他的农场卖了833元，我忍不住要说：“真是没道理。”

但我还要再举一个例子，地点是在马萨诸塞州，我很抱歉，因为那是我的老家。

故事的主人离开马州出外求学——他进了耶鲁大学，研究矿物。在他大四时，学校以每

第十二章 钻石就在你家后院 · 261 ·

周 15 元的代价，请他课余代为训练那些跟不上矿物学进度的学生，他当然也继续着自己的学业。毕业后，学校把他的报酬从 15 元提高到 45 元，并聘请他担任教授。但他并不接受，而是立即回到家里对他母亲说：“母亲，我不愿干每周 45 元的工作，像我这种头脑的人，周薪 45 元算得了什么！母亲，我们到加州去，挖到了黄金，立刻就会成为巨富！”他母亲回答说：“不行，生活过得平静幸福，跟发大财同样可贵。”

不过，由于他是独生子，所以最后还是他胜利了。他们卖掉了马州的财产，搬到威斯康辛州，就职于超铜矿业公司，起薪仍然从 15 元一周开始，如果他为公司发现了任何金矿，还可分得红利。但我认为他从来也没发现任何金矿。我只知道，他离开老家之后不久，那位买下他的房子的农夫出去挖马铃薯，把马铃薯装在一个大篮子里，想从前门带进屋里，但门口两旁的石墙靠得很近，因此把篮子紧紧夹住了。

于是这位农夫把篮子放在地上，想费点力气把篮子拉进屋里，他先拉一边，然后又拉另一边，篮子紧紧夹在大门口里，当这位农夫用力把它拉进来时，他注意到，在上层台阶的一块石头里，有一大块天然白银，而那位矿物学教授——他不愿屈就周薪 45 元的工作——在出售这栋马州老家住宅时，就是坐在这块石头上和买主讨价还价的。

他从小就在这屋里长大；他在那块白银上来来去去，他的衣袖和裤管都曾经擦拭过它，而这块石头似乎在说：“快来呀，快呀，快呀，我这儿有一块价值几十万美元的白银，为什么不把我挖走呢？”

但他却不知道要把它取走。他后来工作的地方却没有金银可挖，亏他还是个矿物及采矿学教授呢。

让我整晚都在这儿诉说像这位教授所犯的
错误？我想再也没有比这更有趣的事了。但我

很想知道那人目前在威斯康辛干什么。我可以想像他坐在那儿，坐在他的壁炉前，对他的朋友说：“你们认不认得那个住在费城名叫康威尔的人？”

“哦，认得，我听说过他。”

“你们是否也认得住在同一城市的琼斯？”

“认得呀，我知道这个人。”

然后，他开始哈哈大笑，笑了又笑，并对他的朋友说：“他们犯了和我相同的错误，完全一样。”这句话是很令人丧气的，因为你我正是如此。

你应该花时间去赚钱

今晚在座的 100 个人当中，有 90 个人今天已经犯了这个错误。我说，你们都应该是富翁；你们没有权利当一名穷人。居住在费城而不发

财，这是相当不幸的，而且是双重的不幸，因为你本来应该发财的，现在却沦为穷人。费城有着这么多致富的机会，诸位都应该发大财的。那些具有某种宗教偏见的人可能向我质问：“你怎么可以劝告下一代费尽心机和时间去弄钱呢？这是多商业化的思想呀！”

但是，我必须说，你们应该花费时间使自己富裕起来。你我都知，有些东西是比金钱更有价值的。是的，我的心因为一座落满了秋叶的坟墓而感到难以言喻的悲伤，所以我知道有某些东西是比金钱更崇高的。受过苦难的人会深深体会到，有某些东西比黄金更甜蜜、更尊贵、更神圣。然而，具有普通常识的人都知道，这些东西之中的任何一样，无不是运用金钱而更增加其地位。金钱不一定是万能的，但我们这一世上很多事情无法离开金钱。爱情是上帝所创造最高尚的事物，但拥有许多金钱的情人，才能使爱情更幸福。金钱拥有很大的力量；一个人如果说“我不要金钱”，就等于是

第十二章 钻石就在家后院 · 265 ·

说，“我不希望替我的同胞服务。”这种说法虽然很荒谬，但要断绝这两者之间的关系，也是同样荒谬。这是一个很伟大的人生，你应该花点时间去赚钱，因为金钱拥有力量。然而，宗教对这种想法持有强烈的偏见，因为有些人认为，当一名上帝的贫穷子民，是无尚的荣耀。我现在所见到的很多人都有那种想法。我曾听见某个人在一次祈祷会上说，他十分感激，因为他是上帝的穷子民之一，我不禁在心里想，这人的太太要是听见他先生的话后，不知会有什么感想？因为她可能要靠替人洗地板来照顾她丈夫的生活，而他却坐在走廊里抽烟。我不愿再见到这样的上帝穷人，我想上帝也不愿如此。因此，如果某一个本来应该很富有的人，现在却因为贫穷而懦弱无能，他必然犯了极为严重的错误；他对自己不忠实；他亏待了自己的同胞。只要我们运用高尚的基督徒方式来致富，我们没有理由不当一名富人，而且这些正是使我们能迅速达到富足目标的唯一方法。

我记得几年以前，有位年轻的神学院学生来到我的办公室，对我说，他认为这是他的责任，他必须前来和我“详谈”。我问他什么事，他说，“我觉得我有责任来和你谈谈，先生，我要告诉你，经书上明白说过，金钱是万恶之源。”我问他是从那儿发现这句话的，他说，是在《圣经》上看到的。我问他，他是否创造了一本新的《圣经》，他说，没有，他并没有得到新的《圣经》，而是在旧的《圣经》上读到的。“哎呀，”我说，“就算这句话也写在我的《圣经》上，我却从来没看过。是否能麻烦你拿本《圣经》来，让我瞧一瞧？”他离开房间，不久就神气活现地走了回来，手上捧着一本摊开来的《圣经》，他表现出那种心胸狭窄的教士的偏执的骄傲，自以为在《圣经》上发现了他的教训，他把《圣经》放在我面前的桌上，然后尖声尖气地向我说道：“就在这儿，你可以自己念念看。”我对他说，“年轻人，等你老了一点，你就会学到；不可以请另一个教派的人替你念

《圣经》。”我说，“喏，你是属于另一教派的，所以请你替我念一段《圣经》，并请你记住，你的学校最重视的就是对《圣经》的解释。”于是他拿起了《圣经》念道：“喜爱金钱，是万恶之源。”他是弄对了。《圣经》使人想起，人类的尊严和爱，是地球上最伟大的智慧，因此，你可以引用上面的话，并将你的生活托付给它，而不会再存任何恐慌。因此，当他直接引用《圣经》时，他所引用的正是真理。“喜爱金钱，是万恶之源。”哦，正是如此。这是崇拜的手段，而不是目的，不过，你如果没有手段，就达不到目标。如果一个人只知崇拜金钱，而不是信仰可能需要金钱才能达到的那个目标，也就是说，他只知作个守财奴，那么金钱真是万恶之源了。想想看，只要你有钱，你可以为你的妻子、你的孩子，以及你的家庭和城市做多少事情。想想看，只要你有钱，而且可以随意动用，那么你很快就可捐钱给天普学院作基金。但是，朋友们，有些人却指责你我不该把时间

放在赚钱上，这是多么前后矛盾呀。我们应该致富，因为有了钱就有了力量。我认为，我应该说明这一层道理，因为如果我说你们应该发财，那么，我至少应该告诉你们如何才能发财。我们对富人之所以有偏见，主要是因为听见了许多有关他们的不实报导。人们之所以编造洛克菲勒先生的谎话，是因为他有 2 亿美元——而且有很多人相信这些不实的报告；然而，我们所见到的许多有关他的报导都是不实的。在目前这个社会里，许多报纸企图以令人耸听的报导来促进销路，使我们无法判断哪些报导才是真实的。他们对富人所作的不实报导，是很可怕的，我想，要把这件事说明白，最好的办法莫过于看看目前报纸对费城所作的报导。前几天，有位年轻人来找我，他对我说：“如果洛克菲勒先生，如你所想像的，真的是一个好人，为什么会有那么多人说他的坏话？”那是因为他超越了我们，就是这么一回事——他超越了我们。为什么安德鲁·卡耐基先生遭到这个妒忌的

第十二章 钻石就在家后院 · 269 ·

世界如此严厉的批评？因为，他所拥有的远比我们多。如果某人知道的比我多，我难道不会变得很容易去批评他所知道的吗？如果某人站在讲坛上向数千人传道，而我的教学里只有 15 人，而且他们全都睡着了，难道我不会去批评他吗？我们通常都是对超越我们的人采取这种行动。你所批评的那个人拥有 1 亿美元，而你却只有 5 毛钱，这就是明显的对比。有一位最富有的富翁一天找到我，对我说：“你看到报纸上那些有关于我家族的不实报导了吗？”

“当然看到了。我一看到，就知道那些报导全是谎话。”

“他们为什么要这样编造谎言？”

“嗯，”我对他说，“如果你开张一亿元的支票给我，我可以把这些谎言随着支票一起带走。”

“哦，”他说，“他们这样诋毁我的家人和我自己，我实在看不出有何道理。康威尔，请你坦白告诉我，你认为美国人对我有何看法？”

“好吧，”我说：“他们认为你是这个世界上有史以来最黑心肝的坏蛋！”

“我该怎么办呢？”他对此可说是毫无办法，而他确实是心肠最好的基督徒。如果你有了一亿元，你将会拥有那些跟你有关的谎言，你可以从那些有关于你的谎言字句中，判断出你成功的程度。

你需要的不是资本，而是常识

没有资本不是难题，而是难得的激励，促使你奋力追求财富和成功，而你一定会有收获。

我说，你们都应该发财的。但却不断有年轻人来找我：

“我很想做生意，但一直办不到。”

“为什么办不到？”

“因为我没有资本来开创事业。”

资本，创业资本！年轻人！你住在费城，看看这些大富翁们，他们全都是从穷小子爬到今天的地位，而你还要创业资本？很幸运的，你没有资本。我很高兴你没有钱。我很怜悯那些有钱人的孩子。在我们今天这个社会里，有钱人的孩子处于一种十分矛盾的立场。他们注定要受人怜悯。有钱人的孩子无法体会人类生命中最宝贵的事物，他们办不到。马州的统计数字告诉我们，17个有钱人的孩子中，没有一个在死时还是富翁。他们在富裕的环境中成长，但却死于贫穷。即使一个富人的儿子，有幸保住了他父亲的财富，他也仍然无法体会出生命中最宝贵的事物。

我们学院里的一名年轻人请我告诉他，什么是人的一生中最快乐的一刻，我对这个问题研究了很久，最后才获得结论。我说，在任何人的这一切世俗事物中，最快乐的一刻就是，一个年轻人抱着他的新娘跨过他所赚来的房子的门槛，然后面向他的新娘，以比我高明千百倍

的口才对他的妻子说道：“亲爱的，我亲手赚来这栋房子；这全部都是我自己赚来的。这全都是我的，我愿意与你分享。”这是人类所能见到的最伟大的时刻了。但一位富家子弟是无法体会这一点的。他可能会带着新娘住进一间更漂亮的大宅，但当他们参观这栋房子时，他只能说：“母亲给我这个，母亲给我那个，我父亲给我这个，我父亲给我那个。”说到后来，他的妻子可能真希望她嫁的是他的母亲了。哦，可怜的富家子弟。他们只会挥霍金钱，到最后却不得善终。你难道没见过富家子沉沦在亚特兰大市的赌场里吗？我曾经见过一个这样的败家子，我时时牢记在心。我当时在尼加拉瀑布演讲，讲演完毕后，我回到旅馆，当我走到柜台时，发现那儿站着一位来自纽约的百万富翁的儿子。他是个难以形容的无用之人。他腋下夹了一根金柄的手杖——依我看，手杖头部的头脑，也要比他的头脑装的智慧多得多。我不相信我能够正确描述这个年轻人，即使我努力尝试，也

办不到。但我仍然要说，他戴了一副不透明的眼镜；穿了一只令他无法走路的黑漆皮鞋；另外还穿了一条令他无法坐下的裤子——他全身穿得像只蚱蜢！巧得很，就在我走进去时，这位人类蟋蟀也来到柜台前。他扶了扶他那副看不见眼前景象的眼镜，然后口齿不清地对那位柜台职员说：“天（先）生，天（先）生，能否骂（麻）烦你给我一些信主（纸）和信轰（封）！”那位职员迅速打量了他一眼，然后打开抽屉，取出一些信纸和信封，将它们一把丢在柜台上，然后又转过头去看他的书。当那些信封信纸丢到柜台上时，你应该看看那个人类标本的表情——他想要什么东西，一向都由仆人双手奉上的。他又调整了他那副视而不见的眼镜，对着那个职员背后大叫：“回来，天（先）生，回到这儿来。天（先）生，能否请你命令一个朴（仆）人，把这些信主（纸）和信轰（封）拿到那边的桌子上去。”哦，那只可怜、可悲而又无用的美国大猴子。他甚至没法子把

信封和信纸拿到 20 尺外的地方去。我猜想，他恐怕连自己的手臂也放不下来。对于这种人类的残渣，我毫不同情。如果你没有资本，我很替你高兴。你不需要任何资本；你所需要的是常识，而不是金钱。

我们要知道社会需要什么

A·T·斯图沃特是纽约的大商人，也是在他那个时代美国最富有的人，但他年轻时却是个穷小子；他只带了一元五角钱，就到商界闯天下。他一开始做生意，他所拥有的一元五角立刻损失了八角七分五厘，因为他买了一些针、线及钮扣出售，但人们并不想要这些东西。

你是否很穷？那是因为你的东西没有人要，只好留在自己手中卖不出去。这是一个很重要的教训。你可以随时加以应用，不管你还年轻

第十二章 钻石就在你家后院 · 275 ·

或已年老。斯图沃特不知道人们需要什么，所以买了一些人们不需要的东西，结果卖不出去，只有亏本了。A·T·斯图沃特因此学会了他商业生涯中的一个教训，他说：“从此我不再买任何东西，我一定要先了解有人想要买某种东西，然后再进货。”他挨家挨户去问他们需要什么东西，等到他知道了人们需要什么东西之后，他才将他的六角二分五厘投资下去，开始供应“大家所需要的东西。”不论你从事那种行业，我也不管你是律师、医生、家庭主妇、教师或是其他人，这个原则都完全适用。我们必须先知道这个世界需要什么，然后将我们自己投资进去。供应世人这些需求，成功必然到来。A·T·斯图沃特秉持这项原则，终于使自己拥有了4000万美元的资产。“呀，”你可能会这样说，“一个人在纽约可以做得得到这一点，但在费城可就不行了。”1889年纽约审慎地获得的统计数字指出，当时纽约有107位财产超过1000万美元的千万富翁。这很令人心动，很多人心里想，

他们应该到纽约去发财。但在那 107 位千万富翁中，只有 7 个人在纽约发迹，其余的则是在外地发财后，才搬到纽约居住，其中 67 人是在人口不满 6000 的小镇上发财的。而当时全国最富有的人，则住在一个只有 3500 人的小镇上，而且一直住在那儿，从未搬到别处去住。重要的是你自己的条件，而不是你住在什么地方。但如果城市太大而为你带来不便，那么请你记住，酝酿赚进百万美元的大机会，正是在较小的城市。关于这一点，我能举出的最佳例子就是约翰·贾柯伯·亚士都，他年轻时也是个穷小子，最后却替亚士都家族赚进无数的财富。他所赚的钱远超过他的任何一位祖先，他一度拥有纽约一家女帽店的抵押权，由于原来的店主无法筹到足够的钱付利息及租金，于是他就拥有了这家女帽店，并和原来的那位失败了的店主合伙经营。他持有原来的股份，没有给那位店主任何一块钱，他要那位店主单独一人看店，然后他独自到公园里找张椅子坐下来。他就坐

在公园的那张椅子上，进行着他这项合伙生意中最重要——在我看来，也是最为愉快——的一部分工作。他坐在那儿注意来来往往的女士；并思索以前那位店主为什么会失败？他看到一位女士从他面前走过，她双肩向后，头抬得高高的，仿佛并不在乎是否整个世界都在看着她，他于是开始研究她头上所戴的软帽；在那顶软帽尚未从他的视线消失之前，他已经看清楚并记住了那顶软帽的形状、颜色及花边的模样。有时候，我也曾试着去描述女人的软帽形式，但没什么大用处，因为到明天晚上，那顶帽子的式样就要落伍了。于是，约翰·贾柯伯·亚士都回到店里去，对那位店主说，“现在请你在橱窗里摆一顶和我所描述的完全一样的软帽，”他说，“因为我刚刚看到一位很喜欢这种帽子的女士。在我回来之前，不要再摆出任何一顶帽子。”他又走了出去，在公园里找张椅子坐下，不久又有一位不同身材、不同肤色的女士从他面前走过，当然，她所戴的帽子的颜色和形状

也很独特。他又回到店里说：“现在摆出这样这样的一顶帽子来。”他橱窗里所摆的帽子，绝不会让顾客看了就掉头而去。然后原先那位店主跑到店后头号啣大哭，原来顾客都跑到别的店里去了，以前他绝不会在橱窗里摆出一顶他见其他人戴过的帽子。

特别是在我们的城市里，有很多生产商品的大机会，而且目前工厂股东和员工的界限划分得极为明确。还有，朋友们，目前美国也出现了一种令人沮丧的忧郁气氛，工人们开始感觉到，他们被头顶上的一种硬壳限制住了，而且无法予以突破，而那些伪君子老板却高高地坐在他们头上，绝不会下来协助他们。这就是我们同胞们心里所想的。但是，朋友们，在美国的历史上，一个穷人致富的机会，绝对不会比目前在费城的机会大。他们觉得丧气，就是使他们无法致富的真正原因，就是这么一回事。道路是畅通的，且让我们维持穷人与富人之间的畅通吧。我知道工会有两个大问题要解决，

第十二章 钻石就在你家后院 · 279 ·

而解决的办法只有一个。工会跟今天的资本家一样，同样地极力阻止这些问题的解决，而且这显然是一问题的两个方面。工会有两个困难；第一，工会开始一项计划，把每一个阶级的工人都放在同一标准上，他们把一个每天能赚 5 元的工人降成每天赚 2.5 元，以便将他和一名一天赚不到 0.5 元的低能工人置于相同的地位。对工人而言，这是最危险且最令人泄气的发展了。如果他的工作做得比其他人好，或是从事更高级的工作或者是工作时间较长，他都无法得到他应有的报酬；这是很危险的，而且为了使每个工人获得自由，使每一个美国人和其他的美国人能够完全平等，不妨让工人自己去要求他所认可的代价，并让他获得这个代价——而不是让任何一位资本家对他说：“你应该替我工作，而只能得到你所应得的一半代价”；也不能让任何一个工会组织说：“你应该替资本家工作，而只能得到你所应得的代价的一半”。做一个真正的人，做一个独立的人，然后工人们才

会发现，从贫穷通往富裕的道路是永远为他们畅通的。工会的另一个困难是他们必须自己去考虑的，也是他们必须自己去解决的，那就是如何面对那些向他们谈论富人压榨穷人的演讲者。我可以在梦里重述我在这种情况下屡次听到的这些演讲辞。我的一生都和工人在一起，我自己也是个工人。我经常在工人的生产线上，听到被邀请向工会演讲者所作的演说。这位演讲者站在这些忠厚老实的工人面前，然后开口说道：“各位诚实的工业界的工人朋友们，你们为这个世界提供了最大的资本，你们建造了所有的宫殿，兴建了所有的铁路，使轮船行驶于大海洋上。各位工人朋友们！你们只不过是奴隶；你们被资本家压制在尘土之中，而他们却高高坐在半空中，在他们美丽的别墅中享乐，他们的保险柜里装满了黄金，他们所拥有的每一块钱，都是向你们这些诚实的工人压榨得来的。”

谁是伟大的发明家

假设我走到台下去，走到听众席里，请你们替我介绍一位住在费城的大发明家。你们可能会说：“费城的发明家？我们费城没有什么发明家。发明东西太难了。”但事实上，城里确实有许多伟大的发明家，而且就在此地的听众席中，他们可能发明了某种机器。但很有可能的是，能够以他的发明来嘉惠全世界最伟大的发明家，就是某位认为自己无法发明任何东西的男士或是女士。你们可曾研究过发明史，并发现一件很奇怪的事：从事最伟大发明的那个人，事先并不认为他就是发明家。谁是伟大的发明家？他们就是这样的人：充满痛苦，有着直觉的常识，他们注意到世界上的某一项需求，并且立即投注全副心力研究这项需求。如果你想

发明任何东西，不要自己凭空猜想，或是根据你的仪器猜测，你首先要找出人们需要什么，然后使你自己去适应那项需求，这将可使你发明出你以前作梦也想不出来的东西。伟大的发明家都是单纯的伟人；某人愈是伟大，也就愈是单纯；某人愈是单纯，也就愈是伟大；某种机器愈是简单，就愈有价值。你们可曾认识某位真正伟大的人物？他的为人是那么单纯，那么平易近人，那么朴实，而使得你认为，任何人都可以从事他所做的工作。如果你真的认识某位伟大人物，比如说他是你的邻居，你可以笔直地向他走去，说道：“你好吗？吉姆，你早，山姆。”当然，你可以这样做，因为他们一向都是如此单纯的。

我在撰写加菲尔德将军（美国第 20 任总统）的生平故事时，他的一位邻居带我来到他家的后门，大声叫道，“吉姆！吉姆！”“吉姆”（加菲尔德将军）很快来到门边，开门请我进去——他就是本世纪最伟大的人物之一。世界级

第十二章 钻石就在你家后院 · 283 ·

的伟大人物都是如此。有一次我前往维吉尼亚的一个教育机构，经人指点走到一位正在剪枝的男士身边，我说：“请问你，我是否可以会见罗伯特·李将军，他是这所大学的校长？”他说：“先生，我就是李将军。”当然，当你遇见像这样的一位人物——如此高贵的一位人物时，你将会发现，他是一个单纯、朴实的人。伟大的人物通常都是如此谦虚，而伟大的发明则往往是很简单的。

有一次，我在学校询问一个班级的同学，谁是伟大的发明家，一位小女孩立即说，“哥伦布。”很好，她说的不错。哥伦布买了一个农场，他经营那个农场，就如同我经营我父亲的农场一样。他拿了一把锄头，走了出去，坐在一块石头上。但是，当哥伦布坐在海边眺望远方的大海洋时，他注意到，船只向外海驶去时，驶得愈远，船身就愈向大海“沉”下去，而且当时正有其他一些“西班牙船”“沉”到大海中。哥伦布注意到，船上桅杆的顶部逐渐沉了

下去，再也看不到了，他说：“这就跟这把锄头的柄一样；如果你绕着锄头柄走一圈，你愈走得远，就愈往下走。我可以绕地球一圈前往东印度。”这一切多么简单呀，人的头脑是多么简单呀——就如同一座大山，既简单又伟大。谁是伟大的发明家？就是简单、平凡的普通人，他们看出了人们的需求，而下定决心去满足这项需求。

有一次我在北卡罗莱纳州演讲，有位银行的出纳坐在一位戴着一顶很大的帽子的女士的后面。我对在座的听众说：“你们的财富已十分接近你们；你们现在正望着它呢。”这位出纳低声向坐在身边的朋友说，“好极了，那么，我的财富就在那顶帽子里。”后来，我又说：“只要人类有某种需求，就同时有一笔比任何矿场所能出产的更大的财富。”他抓住了我谈话的要点，拟定了一个生产帽子别针的计划，生产一种比他面前那顶帽子更好的帽子别针，而且这种新别针目前已在生产中。他的专利卖了 55000

第十二章 钻石就在你家后院 · 285 ·

元。这人还未走出他听我发表演讲的大厅，就已经发了大财。整个问题就在于：你能看出人类的需求吗？

我记得很清楚，我家乡的山区里有位老兄，是个穷光蛋，过去 20 年来，他因为太穷了，一直接受镇上的救济，他有一棵枝叶茂盛的枫树，枫树宽广的枝叶笼罩在这位穷人屋子的上方，就像是上天对他的特别照顾。我一直记得那棵树，因为，在每年春天，那个穷人会把一个水桶放在枫树的缺口下方，准备接住枫树的汁液，用来制糖。我清楚地记得那个水桶放在什么地方。在我年轻的时候，附近有群非常淘气的小孩，每天早上在那人尚未起床之前，以及在晚上那人上床之后，那些小孩子就跑到枫树底下，将那些甜甜的枫汁全部喝光。我敢发誓，他们真的这样做。因此，他无法从那棵枫树制造出太多的枫树糖。但有一天，他却制出了很白且结晶又很漂亮的糖，去他家拜访的一位客人不敢相信那是枫树的汁制成的，他认为，枫树糖

应该是红色或黑色的。这位客人对这位老头子说：“你为何不把枫树糖全都制成这样子，然后卖给糖果店？”老人接受了建议，制成了“枫糖块”，销路很好，在他的专利权届满之前，他赚进了 90000 美元，并在那棵枫树的原地建造了一所漂亮的宫殿。他在拥有那棵枫树 40 年之后的某一天早晨，突然发现那棵枫树替他带来了大笔财富。我们之中有很多人拥有枫树，占有它，利用它，但我们却不知道它的价值，因为我们没有看出人类的需求；在各种发现与发明当中，这个发明是人类生命中最富浪漫气息的一件事。

我曾接到来自美国及英国各地的来信，这些来信者在信中述说他们发现了这个或那个，有一位截亥俄州的先生在去年春天带我去参观他的大工厂，说他的工厂是花 68 万美元建造起来的，他说：“当我听你演讲时，我还是个一文不名的穷小子，但我下定决心不再穷苦下去，并决定要发财，这就是我的成果。”他向我显示

第十二章 钻石就在家后院 · 287 ·

了他的财产。

这几年来，我在美国各地演讲，经常碰到这种情形。我提出上面这个例子，并不是为了吹牛，而是向你说明，只要你愿意，你也可以成功。几年以后，你也可以走到我面前，向我显示：“这就是我获得的成功。”

财富就在你的家里

不要以为大人物多么了不起，立刻改变这种偏见。人之伟大在于其价值而不在于其财富。

谁是大发明家？我记得一个很好的实例。

那是住在麻州东布鲁克菲的一名男士。他是个鞋匠，失业了，赋闲在家里，直到后来，他太太忍不住了，要他“滚出去”。他的作法和法律规定每一位丈夫必须去做的一样——他服

从太太的命令。他走了出去，在他家后院的一个垃圾箱上坐下来。想想那种情景。他落魄到坐在垃圾箱上，而敌人却占据着整栋房子！他坐在那个垃圾箱上，低头望着脚下的一条小溪，这条小溪从后院一直流入草地，他看见溪中有一条小鳟鱼，沿着溪流往上游，并且躲在岸下。

他看到溪中的鳟鱼后，立即从垃圾箱上跳了起来，冲入溪中，用双手设法抓住那尾鳟鱼，然后将它送往乌斯特（麻州中部一城市）。那边回信给他说，如果他再寄一条像那样的鳟鱼去，他们将送给他一张5元的钞票。并不是鳟鱼真那么值钱，而是他们想帮助这个穷人。因此，鞋匠和他的妻子（他们现在已十分和睦了），心里头想着那张即将到手的钞票，一起出去抓另一条鳟鱼。他们沿着小溪往上走，一直走到溪头，转入大河流，但整条河流里却再也看不到另一条鳟鱼；他们很失望地回到家里，然后去见牧师。牧师对鳟鱼的成长情形一无所知，但他指点了一条道路。他说：“去找一本鱼类养殖

第十二章 钻石就在你家后院 · 289 ·

的书，你们就会得到你们想要的一切资料。”这对夫妇照他的话做了，果然找到了养殖鳟鱼的一切资料。他们发现，鳟鱼每年产 3600 个卵，每条鳟鱼每年成长 $1/4$ 磅，因此，一条小鳟鱼可以在 4 年后，每年供应 4 吨重的鳟鱼送到市场上出售，每磅可以卖到 5 毛钱。他们看到这些资料后说，不相信有这一回事，但如果他们能够每条卖到 5 块钱，那可太好了。于是，他们分别用煤炭筛和纱窗放在小溪的上下两头，然后就开始在自家的后院里养起鳟鱼来。他们后来搬往休士顿，从那个时候起，他成为美国鱼类养殖业的权威，以及华府“美国鱼类委员会”的第二号人物。

我举这个例子的目的是为了指出：此人的财富在他自家的后院里待了 20 年之久，他却一直找不到，直到有一天，他的太太用拖把将他赶出去后，他才发现了。

我记得我曾亲自接待过麻州辛哈姆地方的

一位可怜の木匠，他不但失业了，而且更穷得一文不名。他的妻子也把他扫地出门。

他坐在海滩上，在百般无聊之余，把一块浮木削成一串木项链。到了傍晚，他的两个孩子竟为了争着要这个项链而吵了起来，当他开始削第二个时，一个邻居正好经过，就对他说：“既然你有这么好的手艺，能刻出如此漂亮的项链，为什么你不去刻点玩具呢？”他说：“我不知道该刻些什么样的玩具？”这就是整个问题的关键。

邻居对他说：“你何不问问自己的孩子？”他说，“那又有什么用？我的孩子和别人的孩子并不相同。”——我在学校教书时经常碰到像他这样的人。第二天早晨，他的儿子从楼上下来时，他问：“山姆，你想要什么样的玩具？”“我要一辆手推车。”后来他的小女儿也下来了，他又问她想要什么玩具，她说：“我要一个洋娃娃的雨伞，一个洋娃娃的推车，一把洋娃娃的雨伞，”然后又说出一大堆东西，他可能要一辈子

第十二章 钻石就在家后院 · 291 ·

才做得完。他就在他自己的房子里问自己的儿女，然后开始制作玩具，想要使他们能玩得高兴。他先用小刀作工具，制出后来闻名全美国的“辛哈姆玩具”。他现在已是整个新英格兰地区最富有的人了，而他的财富的来源，只不过是他在自己的家里征询他自己儿女的意见而已。因此，你用不着走出自己的家门，就能知道应该发明什么东西，或是制作什么东西。对于谈论这个问题，我从来也不觉得厌烦。

大人物就是那些默默无闻的人

我很愿意会晤今晚在此地的大人物。我们费城并没有什么大人物。大人物，各位都说，大人物都是来自伦敦、旧金山、罗马或其他城市，但就是不是来自本地——而是来自费城以外的地区。然而，事实上，费城的大人物和任

何其他城市一样多。在座的听众之中就有许多大人物，男女都有。我已经说过，大人物都是十分简单的人物。此地的大人物和其他城市所能发现的一样多。在判断一个人是不是大人物时，我们所犯的最大错误就是，我们一直认为，大人物都有一间办公室。这个世界对于世上最伟大的人物根本毫不认识。谁是这个世界的大人物？年轻的男女朋友们可能急于提出这个问题。大人物不一定要拥有办公室，但一般人的想法并非如此。我们在学校里也是这样教导学生：所谓的大人物，就是那些拥有高楼大厦办公室的人。毫无疑问，我们应立即改变这种观念，并消除这种偏见，我们必须教导学生，人们之所以伟大，这在于他本身的价值，而不是在他们意外获得的职位。不过，请不要责备那些获得某种公职而认为自己即将成为伟大人物的年轻人。我再请问在座的诸位，你们之中有那些人打算做个伟大人物？一名年轻人说：“我打算作一个伟大人物。”“你打算什么时候成为

第十二章 钻石就在你家后院 · 293 ·

一个大人物？”“当我被选出来担任某种公职的时候。”难道你还不明白吗？年轻人，根据我们的政府组织及形式，担任公职是卑微的工作，这也是不容争论的事实。这是一个民有、民治及民享的政府，一切以人民为主，而不是以官员为主，如果这个国家内的人民发挥他们应有的治理权的话，那么，公务员只不过是人民的公仆而已。在这个国家里，人民才是主人，公职人员永远不会比人民更伟大；他们应该是人民的诚实仆人，而不是我们之间的伟人。年轻人，记住，你们从未听说过在这个国家里，有哪位伟人是担任过任何政治职位的，除非他是牺牲自己去就职。如果让每一个伟人都出任公职，那将会是我们的重大损失。请将此话牢记在心：年轻人，你不能经由政府选择而成为大人物。

另一位年轻人说：“我总有一天要成为费城的大人物。”“真的吗？你打算何时达成这项心愿？”“在发生另一次战争的时候。我将英勇冲

锋陷阵于枪林弹雨之中，从旗杆上扯下他们的旗帜；我将在胸前挂满勋章，凯旋回国，并且担任政府用来酬谢我的每一项公职，我将成为一个伟大人物！”“不，不会的！不，不会的；年轻人，这样做并不是真正的伟大。”但不要责备这个年轻人有此想法；他在高中时就是被这样教导的。大学里的历史课也是如此教授的。他被教导说，所有的战斗都是那些当官的人打的。

我记得，美国和西班牙战争结束后不久，我们费城举行了一次和平大游行。人们告诉我，游行队伍开上布洛街后，那辆四轮马车就在我家大门口前停下来，坐在马车上的是霍伯森，所有的人都把他们的帽子往上抛，挥舞着手帕，并且大叫道，“霍伯森万岁！”我如果当时在场，我也会这样大叫，因为他应该获得更大的荣耀。但是，假设我明天到高中课堂上去，问道：“各位小伙子，是谁击沉梅里马克号的？”如果他们回答我：“霍伯森”。那么他们所告诉我的将是

第十二章 钻石就在你家后院 · 295 ·

一个 7/8 的谎言，因为击沉梅里马克号的共有 8 个人。另外 7 个人由于职位的关系，一直暴露在西班牙炮火的攻击下，霍伯森由于身为军官，很可能置身于烟卤之后。

呀，我的朋友们，今晚在座的听众都是知识分子，但我敢说，我一定无法从各位当中找到一个说得出口和霍伯森在一起的 7 个人的姓名的人。我们为什么要以这种方式来教历史呢？我们必须教导学生，不管一个人的职位是多么低微，只要他能圆满完成自身的任务，那么，美国人民颁给他的荣耀，应该和颁给一位国王的一样。我们的教导方式和纽约一位做母亲的教导她的小儿子的方式一样，她的小儿子说：“妈妈，那栋大建筑物是什么？”“那是格兰特将军的坟墓。”“格兰特将军是什么人？”“是他把判乱平定的。”历史难道是这样教的吗？

各位请想想，如果我们只有格兰特将军一人，我们会打胜仗吗？哦，不会的。那么，为什么要在哈得逊河上造一座坟墓？这并不是因

为格兰特将军本人是位伟大人物，坟墓之所以建在那儿，是因为他是位代表人物，代表了 20 万名为国捐躯的战士，而其中许多人和格兰特是同样伟大的。这就是那座美丽的坟墓耸立在哈得逊河的原因了。

生活最充实的人

我记得一件事，可以用来说明这种情况；这也是我今晚所能想到的唯一这类例子了。我对此事深感惭愧，但我不敢将它忘掉。我现在把眼睛闭上；我要回顾到 1863 年；我可以看到位于伯克郡山的我的老家，我可以看到牛只展示场要挤满了人；我可以看到当地的教堂和市政厅里也挤满了人，并且听得到乐队的演奏，看到国旗飞扬，手巾迎风招展——我对当天的情景记得很清楚。这些人群都是前来迎接一连

第十二章 钻石就在家后院 · 297 ·

士兵的，而那连的士兵也正列队前来。他们已在内战中服完一期的役期，并再延长一期，他们现在正受到家乡父老的迎接。我当时只不过是年轻小伙子，但我是那一连的连长。在那一天里，我得意非凡，像一个吹足了气的气球——只要一根细细的小针，就可以将我扎破。我走在队伍的前方，世上再也没有比我更骄傲的人了。我们列队走入市政厅，他们安排我的士兵坐在大厅的中央，我则在前排座位上坐下来，然后，镇上的官员列队从大厅拥挤的人群中走出来。他们走到台上，在台上围成半圆形坐下，然后，市长（他也是新英格兰区“行政委员会”主席）在那个半圆形中央的位子上坐下来。他是位老人，头发已灰白；以前从未担任过公职。他认为，只要他担任了一项公职，就可以使他成为一个真正的伟大人物。当他站起来时，他首先调整了一下他那很有份量的眼镜，然后以无比的威严镇静地环视了台下的群众。突然，他的眼光落在我的身上，然后，这

一位好心的老人走向前，邀请我上台和那些镇上的官员坐在一起。邀请我上台！在我从军之前，没有任何一位市府官员注意到我。有件事是我现在不该说的，台上有位市府官员曾经建议我的老师把我“当”掉。但我还是应邀上了台，和那些官员坐在一起。我坐在台上，让我的佩剑垂在地板上，我双手交叉抱在胸前，等待接受欢迎。我觉得自己像是拿破仑五世！骄傲总在毁灭与失败之前出现。等我坐下后，大厅里所有的人员立即静肃下来，厅内寂静无声，那位“行政委员会”主席站了起来，以极为尊严的姿态走到讲台前，大家都认为他将介绍镇上的牧师给大家，因为牧师是镇上唯一的一位演讲者，他将代表镇民发表演说，欢迎我们这批凯旋归来的军人。但是，朋友们，你们应该看看当时在场民众那种惊讶的神情，因为他们已经发现，这位担任市长的老农夫决定由他自己来发表欢迎词。他以前从未发表过任何演说，但他犯了一项跟别人相同的错误，他似乎认为

第十二章 钻石就在家后院 · 299 ·

他的官衔可以令他成为一名演说者。于是，他写好了一篇演讲词，然后在牧场里走来走去，大声朗读，直到完全记住为止，但也把牧场里的牛群吓了一跳，他把那篇讲稿放在口袋里，现在他从口袋里把它拿出来，小心翼翼地摊开在讲桌上。然后，他又调整了一下眼镜，以确定他真能看得清楚讲稿上的字，他先向讲台后面退了几步，然后再走向前。他一定很用心研究了演讲术，因为他采取的是演说家的姿态；他把重心放在他左脚跟上，右脚轻轻向前移，将两肩往后缩，然后张开口，并以45度的角度将手伸向前。他就是以这种演说家的姿态站在台上，以及发表演说，确确实实如此。有些朋友问我是否太夸张了，但我告诉他们无法予以夸张。那是不可能的！他就是以那种姿态演讲，不过，我今天不是专门来诉说这故事的，我所要说的，是这件事所包含的教训：

“各位亲爱的市民。”他一听到自己的声音，两只手就开始同声音一样摇摆起来，两个膝盖

也开始颤抖，接着就是全身发抖。他又是咳嗽又是喘气，最后又去看看他的演讲稿。然后他又开口说了：“各位亲爱的市民，我们——呃——我们——呃——我们——呃——我们很高兴——我们很高兴——我们很高兴——欢迎这些参加战斗及流血的战士回到他们的故乡——回到他们的故乡。我们尤其——我们尤其——我们尤其——我们尤其高兴，在今天看到跟我们一起的，还有一位年轻的英雄（指的就是我）——这位年轻的英雄，在想像中（朋友，记住，他确实是说“在想像中”，因为如果不是他这样说，我也就不会自大到要特别提及此事）——这位年轻英雄，在想像中，我们曾经率领了——我们曾经看到他率领的部队进行死亡的攻击。我们看到他那把闪亮——他那把闪亮——我们看到他那把闪亮的——他那把闪亮的佩剑——在阳光下发出耀眼的光芒，他对着他的部队大叫，‘冲锋！’。”

哦，天呀，天呀，天呀！这位好心的小老

第十二章 钻石就在你家后院 · 301 ·

头对战争可太没有认识了。只要他对战争稍有认识，他应该知道一些事实才对：一位步兵军官在危险时期跑到部下前面去，那几乎就等于犯了大错。我手中拿着在阳光中闪闪发光的指挥刀，对我的部下大叫：“冲锋！”我从来没这样做过。你想，我会跑到最前面去，被前面的敌人及后面的我方部队前后夹攻吗？军官不应该跑到那地方去的。在实际的战斗中，军官的位置就在士兵后面。由于我身为参谋，所以当叛军从林中冲出，满山遍野地向我方攻来时，我经常要骑着马沿着我军防线一路喊道：“军官退后！军官退后！”然后，每一位军官都退到战斗线后面，而且军阶愈高的，愈往后退得远。并不是因为他没有勇气，而是因为战争法规规定要这样做。如果将军跑到前线去，而且被打死了，那么这场仗也就必输无疑，因为整个作战计划都在他脑中，所以他必须使自己处于绝对安全的处境。我拿着我“那把在阳光下闪闪发光的佩剑。”呀！那天坐在市政厅的士兵当

中，有人曾以死来保护我这名半大不小的军官，有人背着我横渡极深的河流。但有的人并不在场，因为他们已经为国捐躯了，演讲的人也曾提到他们，但他们并未受到注意，然而他们却是为国家而牺牲，为了他们认为是正确的信仰而牺牲。然而这些真正为国牺牲的人并未受到注意，我这个小男孩却被说成当时的英雄。他为什么被当作英雄？很简单，因为那位演讲者也落入同样愚蠢的圈套。这位小男孩是位军官，而其余的只是士兵。我由此得到了我终生难以忘怀的一个教训。一个人之所以伟大，并不是因为他拥有某种官衔；他之所以伟大，是因为他以很少的本钱创下了大事业，以默默无闻的平民身分完成了人生的大目标；这才是真正的伟大。一个人只要能给予大众更好的街道，更好的住宅，更好的学校，更好的教堂，更多的宗教，更多的幸福，只要他能得到他所居住地区民众的感激，他无论搬到那儿去，也都是伟大的。但如果他不为所居住地区民众所感激，

第十二章 钻石就在你家后院 · 303 ·

那么不管他到地球上的那个角落，都不会是一个伟大的人。“我们生活在有意义的行为中，而不是虚度岁月；我们生活在感觉中，而不是电话转盘上的数字；我们生活在思想中，而不是只知呼吸空气；我们应该在正确的目标下，以心跳的速度来计算时间。”名作家贝利说：“思考最多的人，生活过得也最充实。”

如果你忘掉了我今晚所说的每句话，请不要忘掉这一点，因为在这短短的几句话中所包含的意义及道理，远超过我今晚所说的全部。贝利说：

“生活最充实的人，思考最多，感情最高贵，行为也最正确。”